آرایان

قدرت انضباط فردی

بهانه تراشی ممنوع!



برایان تریسی

مترجم: لیلا رضیئی

۲۱ راه برای رسیدن به موفقیت و خوشبختی پایدار

بسم الله الرّحمن الرّحیم

قدرت انضباط فردی

بهانه‌تراشی ممنوع!

۲۱ راه برای رسیدن به موفقیت و خوشبختی پایدار

بهانه تراشی ممنوع!

«قدرت انضباط فردی»

۲۱ راه برای رسیدن به موفقیت و خوشبختی پایدار

■ نویسنده:
برایان تریسی

■ مترجم:
لیلا رضیئی

■ ویراستار:
لیلا لقایی

سرشناسه : تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian

عنوان و نام پدیدآور : بهانه تراشی ممنوع!: قدرت انضباط فردی، ۲۱ راه برای رسیدن به موفقیت و خوشبختی پایدار/ برایان تریسی؛ مترجم لیلا رضیئی.

مشخصات نشر : تهران: انتشارات آرایان، ۱۳۹۲.

مشخصات ظاهری : ۳۰۴ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۳۳-۰۵-۷

وضعیت فهرست نویسی : فاپا

یادداشت : عنوان اصلی: No excuses! : the power of self-discipline c 2010

یادداشت : اثر حاضر تحت عناوین مختلف توسط مترجمان و ناشران متفاوت ترجمه و منتشر شده است.

عنوان دیگر : ۲۱ راه برای رسیدن به موفقیت و خوشبختی پایدار.

موضوع : خویشتن‌داری.

موضوع : خود راهبری.

موضوع : موفقیت.

موضوع : موفقیت در کسب و کار.

شناسه افزوده : رضیئی، لیلا، ۱۳۶۳ - ، مترجم.

رده بندی کنگره : الف۱۳۹۲ ۹ب۴ت/ BF ۶۳۲

رده بندی دیویی : ۱۵۸/۱

شماره کتابشناسی ملی : ۳۲۲۹۴۲۸

آرایان

نام کتاب	**بهانه تراشی ممنوع!**
نویسنده	برایان تریسی
مترجم	لیلا رضیئی
ویراستار	لیلا لقایی
ناظر چاپ	علی غلامی
نوبت چاپ	دوم، ۱۳۹۵
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۱۵۰۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۷۱۳۳-۰۵-۷

تهران: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچهٔ فاتحی داریان، پلاک۶، طبقهٔ اول

تلفن: ۶۶۹۷۱۳۴۴ - ۶۶۴۰۰۲۳۵

پست الکترونیک: info@arayanbook.com **سایت:** www.arayanbook.com

برگردان این کتاب را به پدر عزیز و مادر مهربانم
تقدیم می‌کنم.

مترجم

فهرست مطالب

عنوان | صفحه

مقدمه

معجزه انضباطی فردی

هزار بهانه برای شکست است، اما هیچ‌کدام دلیل خوبی نیست.

مارک تواین[1]

چرا بعضی مردم موفق‌تر از دیگران هستند؟ چرا بعضی افراد درآمد بیشتر، زندگی شاد و موفقیت‌های بیشتری دارند. رمز واقعی موفقیت چیست؟

معمولاً جلسات سخنرانی‌ام را با تمرین کوچکی شروع مَی‌کنم. از افراد حاضر در جلسات می‌پرسم: «چند نفر از میان شما می‌خواهند که دو برابر درآمد داشته باشند؟»

1- Mark Twain

کمابیش همه لبخند می‌زنند و دستشان را بالا می‌آورند، بعد می‌پرسم: «چند نفرتان می‌خواهید وزنتان را کم کنید؟ بدهی نداشته باشید؟ به استقلال مالی برسید؟»

دوباره همه لبخند می‌زنند، بعضی‌ها هم هورا می‌کشند و همه دستشان را بالا می‌برند. بعد می‌گویم: جالبه! این‌ها همه اهداف فوق‌العاده‌ای هستند که همه دارند. همه‌ی ما می‌خواهیم پول بیشتری داشته باشیم، وقت بیشتری با خانواده بگذرانیم، متناسب و خوش‌هیکل باشیم و دستمان تو جیب خودمان باشد.

«نه تنها خواسته‌هایمان مثل هم است، بلکه همه می‌دانیم که چه کار باید کنیم تا به خواسته‌هایمان برسیم و همه هم قصد داریم روزی آن کارها را انجام دهیم. اما به جای این‌که دست به کار شویم. شروع می‌کنیم به خیالبافی و فکر کردن به کارهایی که در سرداریم.

«معمولاً می‌گوییم بالاخره روزی، آن کتاب را می‌خوانم. یک روز آن برنامه ورزشی را شروع می‌کنم. عاقبت روزی، مهارت‌هایم را تقویت می‌کنم و پول بیشتری به‌دست می‌آورم. یک روز، هزینه‌هایم را مهار می‌کنم و از زیر بار بدهی بیرون می‌آیم. یک روز تمام کارهایی را که می‌دانم برای رسیدن به اهدافم لازم است، انجام می‌دهم. روزی!»

احتمالاً هشتاد درصد جمعیت جلسه سخنرانی در انتظار آن روز هستند، آن‌ها درباره‌ی تمام کارهایی که می‌خواهید یک روزی انجام دهند، فکر و خیالپردازی می‌کنند.

اطرافیان آن‌ها هم همین وضعیت را دارند و موضوع اصلی حرف‌های آن‌ها چیست؟ بهانه! آن‌ها دور هم می‌نشیند و پشت سر هم بهانه ردیف می‌کنند که چرا در این وضعیت به سر می‌برند.

آن‌ها از هم می‌پرسند «چرا در این وضعیتی؟»

تعجبی ندارد که بیشتر بهانه‌هایشان شبیه هم هست. « من کودکی خوبی نداشتم، «تحصیلات خوبی نداشتم»، «پول ندارم»، «رئیسم ایرادگیر است»، «ازدواج خوبی نداشتم»، «هیچ‌کس قدر مرا نمی‌داند» یا «اوضاع اقتصادی وحشتناک است»

آن‌ها به بیماری بهانه تراشی مبتلا شده‌اند که برای رسیدن موفقیت و کامیابی کشنده است. همه‌ی نیت‌های آن‌ها خوب است، همانطور که می‌دانید «نیت‌های خوب هم می‌تواند سر از جهنم درآورد».

قانون اول موفقیت ساده است! خودتان را از شر این بهانه‌ها خلاص کنید!

بهانه، بی‌بهانه! یا کاری را انجام می‌دهید یا انجام نمی‌دهید؛ اما بهانه نیاورید. از توانایی‌های باور نکردنی مغزتان برای توجیه و دلیل آوردن این‌که چرا دست به کار نمی‌شوید، استفاده نکنید. هر کاری که انجام دادید، به هر اندازه که انجام دادید، با آن کنار بیایید! برای خود تکرار کنید:«اگر قرار است کاری انجام شود، به عهده‌ی من است و خودم باید انجامش دهم.»

بازنده، بهانه می‌آورد، برنده پیشرفت می‌کند. حالا، چگونه می‌توانید بگویید که آیا دلیلی که همیشه می‌آورید، پذیراست یا نه؟ ساده است. به اطرافتان نگاه کنید و بپرسید: «آیا کسی هست که همین دلیل من را داشته باشد و به نوعی هم موفق باشد؟»

اگر صادق باشید یا این سؤال، مجبورید که قبول کنید هزاران و حتی میلیون‌ها نفر هستند که موقعیت‌هایی خیلی بدتر از شما داشته‌اند، اما توانسته‌اند کارهای فوق‌العاده‌ای در زندگی‌شان انجام دهند و اگر تلاش کنید شما هم می‌توانید از عهده کاری که هزاران و میلیون‌ها نفر دیگر انجام داده‌اند، بربیایید.

می‌گویند اگر مردم آن مقدار انرژی را که صرف می‌کنند تا برای شکست‌هایشان، دلیل و مدرک بیاورند؛ برای رسیدن به اهداف‌شان، صرف

کنند، به موفقیت‌هایی دست می‌یابند که خوابش را هم نمی‌دیدند. اما اول باید خودتان را از شر بهانه‌تراشی خلاص کنید.

شروع ضعیف

عده‌ی کمی از مردم، از همان اول کار، موقعیت‌های مناسب را دارند. خود من دبیرستان را تمام نکردم. چندسال، کارگری کردم. سواد و مهارت کمی داشتم و آینده‌ام هم محدود بود. بعد این سؤال به ذهنم رسید: «چرا بعضی‌ها موفق‌تر از بقیه هستند؟ این سؤال، زندگی‌ام را دگرگون کرد.

طی سال‌های متمادی، هزاران کتاب و مقاله درباره موفقیت و پیروزی خوانده‌ام، به نظر می‌رسد که بیش از دو هزار سال است که دلیل کامیابی از جهات متفاوتی بحث شده و درباره آن کتاب‌های بسیاری نوشته شده است.

یکی از خصوصیاتی که بیشتر فیلسوفان، استادان و کارشناسان بر آن اتفاق نظر دارند، اهمیت انضباط فردی است. انضباط فردی خصوصیتی است که باید داشته باشید تا در مقابل وسوسه‌ی بهانه‌تراشی مقاومت کنید.

انضباط فردی کمک می‌کند تا «عادت به بهانه تراشی» را کنار بگذارید. انضباط فردی کلید زندگی عالی است و بدون آن، محال است که به موفقیت پایدار برسید.

با تقویت انضباط فردی، زندگی‌ام تغییر کرد و زندگی شما را هم تغییر خواهد داد. همیشه توقع بسیاری از خودم داشتم و این باعث شد تا در فروش و بعدها در مدیریت، موفق شوم. دوباره به مدرسه برگشتم و دبیرستانم را تمام کردم و مدرک MBA را در سی سالگی گرفتم، کاری که نیازمند هزاران ساعت مطالعه جدی بود. من اولین نفری بودم که موتورهای سوزوکی را وارد کانادا کردم و شصت و پنج نمایندگی فروش تأسیس کردم و بیست و پنج میلیون دلار از این موتور فروختم، و همه‌ی این‌ها بعد از این‌که بدون هیچ اطلاعاتی درخصوص این صنعت، کارم را شروع کردم، اتفاق افتاد. با این

حال، انضباط و اراده داشتم تا همه‌ی دانشی را که باید می‌دانستم، یاد بگیرم و سپس کاری را که لازم است، انجام دهم.

وارد امور املاک شدم بدون این‌که هیچ دانش یا تجربه‌ای داشته باشم و از قدرت انضباط فردی کمک گرفتم که بعدها صدها ساعت کار و مطالعه پشت آن بود. سپس با ساخت مراکز خرید، پارک صنعتی، ساختمان‌های اداری و واحدهای مسکونی به کارم ادامه دادم.

به کمک انضباط فردی، توانستم در آموزش، مشاوره، سخنرانی، نویسندگی، تولید و پخش برنامه موفق شوم. برنامه‌های صوتی و تصویری، کتاب‌ها، جلسات سخنرانی و برنامه‌های آموزشی‌ام بیش از پانصد دلار فروش داشته و به سی و شش زبان ترجمه شده‌اند و در چهل و پنج کشور توزیع شده‌اند. طی این سال‌ها، به بیش از هزار شرکت مشاوره داده‌ام و در همایش‌ها و سخنرانی‌های زنده به بیش از پنج میلیون نفر آموزش داده‌ام. در هریک از این نمونه، انضباط فردی، نقش کلیدی در موفقیتم داشته است.

من به این کشف رسیده‌ام که کم و بیش می‌توانید به اهدافتان برسید به شرط آن‌که انضباط و اراده لازم را داشته باشید تا بهای آن را بپردازید، کارهای لازم را انجام دهید و هرگز تسلیم نشوید.

چه کسانی این کتاب را باید بخوانند؟

این کتاب برای مردان و زنان بلندپرواز و با اراده‌ای است که می‌خواهند به تمام آنچه که می‌توانند در زندگی به آن‌ها برسند، دست یابند. این کتاب برای کسانی نوشته شده است که «تشنه» این هستند تا بیشتر کار کنند، بیشتر به‌دست آورند و به فردی بهتر از قبل تبدیل شوند.

شاید، مهم‌ترین نگاه به موفقیت همین است که به هدفی دست یابید که با رسیدن به آن به فرد متقاضی تبدیل می‌شوید. خواسته‌های مادی که به آن می‌رسید آنقدرها مهم نیست، بلکه خصوصیات فردی که باید بشوید تا بالاتر

از متوسط باشید، مهم است. تقویت انضباط فردی جاده‌ای سربالایی است که هرکاری را ممکن می‌سازد.

این کتاب، مانند راهنمای گام به گام به شما کمک می‌کند تا به فرد برجسته‌ای تبدیل شوید که می‌تواند به موفقیت‌های جالب توجهی دست یابد.

دیداری اتفاقی، از راز موفقیت پرده برداشت

چندسال پیش، به مذاکره‌ای در واشنگتن رفته بودم در موقع زمان ناهار، در اغذیه فروشی آن اطراف، مشغول صرف ناهار بودم. مغازه شلوغ بود، سپس پشت آخرین میزی که خالی بود، نشستم میز چهارنفره بود، اما من تنها بودم.

چند دقیقه بعد آقای مسنی همراه با خانم جوانی که به ظاهر می‌رسید دستیارش باشد، سررسیدند، در حالی که سینی غذا دستشان بود، به دنبال جایی برای نشستن بودند.

از آنجایی که، در میز من جا زیاد بود، فوراً بلند شدم و از او خواستم که پیش من بیاید. اولش دودل بود، اما اصرار کردم. در نهایت، تشکر کرد و پیش من نشست و در طی ناهار باهم گفت و گویی خودمانی داشتیم.

معلوم شد که اسمش کُپ کُپمیر[1] است. فوراً شناختمش، او در زمینه‌ی کامیابی و پیروزی، افسانه بود. گپ کُپمیر چهار کتاب پرفروش نوشته بود و در هریک از آن‌ها، ۲۵۰ اصول موفقیت را که درنتیجه‌ی پنجاه سال تحقیق و مطالعه، به‌دست آورده بود، معرفی کرده بود. من هرچهار تا کتابش را بارها موبه‌مو خوانده بودم.

1- Kop Kopmeyer

بعد از کمی گفت و گو از او سؤالی کردم که هرکس دیگری هم در آن موقعیت بود، می‌پرسید: «ازمیان تمام هزار اصول موفقیت که کشف کرده‌اید، فکر می‌کنید کدامشان مهم‌تر از بقیه است؟»

درحالی‌که چشمانش برق می‌زد، به من لبخند زد، انگار بارها این سؤال را از او پرسیده‌اند، و بدون هیچ‌گونه شک و تردیدی پاسخ داد: «مهم‌ترین اصل موفقیت را آلبرت‌هابارد معرفی کرده است، کسی که اوایل قرن بیستم زندگی می‌کرد و کارنامه نویسندگی پرباری در سراسر تاریخ آمریکا دارد، او می‌گوید: «انضباط فردی؛ یعنی توانایی انجام‌دادن به موقع کاری که باید انجام دهید. چه آن کار را دوست داشته باشد، چه دوست نداشته باشید.»

او در ادامه گفت: «۱۹۹۹ اصل دیگر هم در معاملات و تحقیقاتم پیدا کرده‌ام، اما بدون انضباط فردی هیچ‌کدام آن‌ها جواب نمی‌دهند. اما با داشتن انضباط فردی، همه‌ی آن‌ها موفقیت‌آمیزند.

بنابراین، انضباط فردی کلید رشد فردی است. انضباط فردی، خصوصیتی جادویی است که همه‌ی درها را به رویتان باز می‌کند و هر کاری را امکان‌پذیر می‌کند، به کمک انضباط فردی، انسان معمولی، به اندازه هوش و استعدادش رشد می‌کند. اما بدون انضباط فردی انسان با تمام سابقه، تحصیلات و فرصت‌هایی که در اختیار دارد، به ندرت می‌تواند از حد متوسط بالاتر رود.

دو تا از بدترین دشمنانتان

درست همانطور که انضباط فردی کلید موفقیت است، نداشتن انضباط فردی علت اصلی شکست، درماندگی، ناکامی و بدبختی در زندگی است. نداشتن انضباط فردی باعث می‌شود که بهانه بیاوریم و خودمان را دست کم بگیریم.

شاید دو تا از بزرگ‌ترین دشمنان کامیابی، خوشبختی و شکوفایی فردی؛ نخست مسیر راحت‌تر و دوم، عامل مصلحت‌اندیشی باشد.

مسیر راحت‌تر باعث می‌شود که افراد کمابیش در هر موقعیتی راه راحت‌تر را انتخاب کنند و برای هر کاری به دنبال میانبر باشند. آن‌ها دیر به سر کار می‌آیند و زودتر از همه می‌روند. آن‌ها به دنبال راه‌هایی هستند که به راحتی پول به‌دست آورند و یک‌شبه راه صدساله بروند. با گذشت زمان، عادت می‌کنند که همیشه برای رسیدن به خواسته‌هایشان، به جای این‌که به اندازه لازم تلاش کنند تا به موفقیت و کامیابی واقعی برسند، به دنبال راهی ساده‌تر و سریع‌تر باشند.

عامل مصلحت‌اندیشی نیز که جنبه‌ی دیگری از قانون راحت‌طلبی است، عامل بدتری است که به شکست و ناکامی منجر می‌شود. این اصل می‌گوید. «همه‌ی مردم بدون استثناء به دنبال ساده‌ترین و سریع‌ترین راه برای رسیدن به خواسته‌هایشان در همان لحظه هستند، و به پیامدهای بلندمدت رفتارشان یا اصلاً توجهی ندارند یا کم توجه می‌کنند.» به عبارت دیگر، بیشتر مردم کاری را که به **نفعشان** هست، انجام می‌دهند، کاری که لذت‌بخش و آسان است، نه کاری که برای موفقیتشان **لازم** است.

هر روز و در هر لحظه از روز، در درونتان بین انجام‌دادن کاری که درست، سخت و لازم است (مثل فرشته‌ای روی یک شانه‌تان است)، و انجام‌دادن کاری که لذت‌بخش، آسان و کم‌یابی ارزش است (فرشته‌ای که روی شانه‌ی دیگرتان است)، کشمکش وجود دارد. اگر واقعاً می‌خواهید به کسی که می‌توانید، تبدیل شوید، باید هر دقیقه و هر روز با عامل مصلحت‌اندیشی بجنگید و بر آن پیروز شوید و در مقابل وسوسه‌ی انجام‌دادن کار به روش راحت‌تر، مقاومت کنید.

بر خودتان تسلط داشته باشید

تعریف دیگر انضباط فردی، تسلط بر نفس است. موفقیت فقط زمانی امکان‌پذیر می‌شود که بتوانید بر احساسات، وسوسه‌ها و تمایلاتتان تسلط داشته باشید. کسانی که نمی‌توانند بر تمایلاتشان تسلط داشته باشند، ضعیف و بی‌بندوبار می‌شوند و نمی‌توان در سایر کارها نیز به آن‌ها اطمینان کرد.

انضباط فردی را همچنین می‌توان تسلط بر نفس تعریف کرد. اینکه بتوانید بر خودتان و کارهایتان نظارت کنید و بر حرف‌هایی که می‌زنید و کارهایی که انجام می‌دهید، تسلط داشته باشید، و اطمینان از این‌که رفتارتان با اهداف بلندمدت‌تان همخوانی دارد، نشانه‌ی انسان برتر است.

انضباط را نادیده گرفتن نفس نیز تعریف کرده‌اند، برای انکار نفس باید خودتان، لذت‌های آسان و وسوسه‌هایی که بسیاری از مردم را به بیراهه می‌کشد، انکار کنید، و به جای آن به خودتان تکلیف کنید که فقط کارهایی را انجام دهید که هم در بلندمدت درست هستند و هم در آن لحظه مناسب هستند.

انضباط فردی نیازمند تأخیر در رضایت است؛ یعنی این‌که بتوانید رضایت کوتاه‌مدت را به تأخیر بیندازید تا در بلندمدت از نتایج بزرگ‌تری برخوردار شوید.

بلندمدت فکر کنید

دکتر ادوارد بانفیلد[1]، جامعه‌شناس از دانشگاه هاروارد، تحقیق پنجاه ساله‌ای را روی دلایل حرکت صعودی اقتصادی، اجتماعی در آمریکا انجام داد. او نتیجه گرفت که مهم‌ترین خصوصیت افرادی که به موفقیت‌های بزرگی در

1- Edward Banfield

زندگی دست یافته‌اند، «نگاه بلندمدت» است. بانفیلد «دورنمای زمانی» را مدت‌زمانی که فرد برای تعیین کارهای فعلی‌اش درنظر می‌گیرد، تعریف می‌کند.

به عبارت دیگر، موفق‌ترین افراد کسانی هستند که تفکرات بلندمدت دارند. آن‌ها تا آنجا که می‌توانند به آینده نگاه می‌کنند و تصمیم می‌گیرند که در آینده می‌خواهند به چه فردی تبدیل شوند و به چه اهدافی برسند. سپس به زمان حال برمی‌گردند و کارهایی را مشخص می‌کنند که برای رسیدن به آینده دلخواهشان باید انجام دهند یا انجام ندهند.

نگاه بلندمدت در کار، شغل، ازدواج، روابط، پول و هدایت فردی نیز کاربرد دارد که در صفحات بعدی به هریک از آن‌ها خواهیم پرداخت. افراد موفق مطمئن می‌شوند کارهایی که در کوتاه‌مدت انجام می‌دهند با آنچه که می‌خواهند درآینده به آن برسند، همخوانی دارد. آن‌ها در هر زمانی از قدرت انضباط فردی خود بهره می‌گیرند.

شاید مهم‌ترین کلمه در افکار دراز مدت، قربانی‌کردن باشد. افراد برتر این توانایی را دارند که در سراسر زندگی‌شان، خواسته‌های کوچک و بزرگ کوتاه‌مدتشان را قربانی می‌کنند تا در بلندمدت به نتایج و پاداش‌های بزرگ‌تری دست یابند.

میل به فداکردن را در کسانی می‌بینید که به جای این‌که از امروزشان لذت ببرند و به تفریح و معاشرت با دیگران بپردازند، ساعت‌ها و حتی سال‌ها عمر خود را به آماده‌سازی، مطالعه و به روز رسانی مهارت‌هایشان صرف می‌کنند تا به فرد با ارزش‌تری تبدیل شوند و در آینده زندگی بهتری داشته باشند.

لانگ فلو[1] می‌نویسد: «قله‌هایی که انسان‌های بزرگ فتح و حفظ کردند، هرگز با صعودی ناگهانی به‌دست نیامده است.

1- Long Fellow

بلکه، شب هنگام آن زمان که همسفرانشان در خواب بودند، آن‌ها خود را با زحمت بسیار به بالا می‌کشیدند.»

کلید موفقیت در ساختن آینده‌ای فوق‌العاده برای خود بستگی به توانایی شما دارد که چگونه می‌توانید در کوتاه‌مدت سخت کار کنید و خودتان را وادار کنید تا قبل از این‌که سراغ کارهای آسان و تفریح بروید، کارهایی که در دست است انجام دهید.

دوراندیشی، مهارتی توسعه‌پذیر است. هرچه که در این مهارت، بهتر شوید، روزبه‌روز دقیق‌تر می‌توانید پیش‌بینی کنید که درنتیجه‌ی کارهای امروزتان چه اتفاقی ممکن است در آینده برای‌تان پیش بیاید. این یکی از خصوصیات متفکران برجسته است.

گنج یک شبه، رنج صدساله

دو قانون است که وقتی نتوانید انضباط فردی داشته باشید، شامل حالتان می‌شود. اولی «قانون پیامدهای ناخواسته» است. این قانون می‌گوید که «اگر به عواقب یک کار در بلندمدت فکر نکنید، پیامدهای ناخواسته‌ی آن می‌تواند خیلی بدتر از پیامدهای موردنظر آن باشد.

دومی، «قانون پیامدهای معکوس» است، که می‌گوید «کار کوتاه‌مدتی که با هدف خوشحالی آنی، انجام می‌شود، می‌تواند پیامد معکوس یا خلاف آنچه که انتظار می‌رود، داشته باشد.»

برای مثال، شاید از وقت، پول یا احساستان سرمایه‌گذاری کنید با این هدف و آرزو که در پی آن زندگی بهتر و شادتری داشته باشید. اما از آنجایی‌که بدون فکر یا بدون انجام‌دادن مقدمات آن، وارد عمل شده‌اید، پیامد رفتارتان بدتر از زمانی است که اصلاً هیچ کاری انجام نمی‌دادید. معمولاً همه بیشتر از یکبار این تجربه را داشته‌اند.

وجه مشترک کامیابی و موفقیت

هربرت گری[1]، تاجر، برای یافتن «وجه مشترک موفقیت» مطالعه بلندمدتی را انجام داد. سرانجام بعد از یازده سال به این نتیجه رسید که وجه مشترک موفقیت این است که «افراد موفق خودشان را عادت می‌دهند به انجام‌دادن کارهایی که افراد ناموفق دوست ندارند انجام دهند.»

این کارها چیست؟ در این مطالعه معلوم شد کارهایی که افراد موفق دوست ندارند انجام دهند، همان کارهایی است که افراد موفق هم دوست ندارند انجام دهند، اما افراد موفق در هر صورت آن را انجام می‌دهند، زیرا آن‌ها می‌دانند که اگر می‌خواهند درآینده از موفقیت و پاداش بزرگ‌تری بهره‌مند شوند، باید بهای آن را بپردازند.

گری به این نتیجه رسید که افراد موفق بیشتر به «نتایج لذت‌بخش» اهمیت می‌دهند، درحالی‌که افراد ناموفق بیشتر به «روش‌های لذت‌بخش» فکر می‌کنند. افراد موفق و شاد، بیشتر به **پیامدهای بلندمدت و مثبت رفتارشان** توجه می‌کنند، درحالی‌که افراد ناموفق بیشتر **به لذت فردی و رضایت آنی** فکر می‌کنند.

دنیس واتیلی[2]، سخنران انگیزشی می‌گوید افراد برجسته و عالی کسانی هستند که بیشتر به فعالیت‌هایی اهمیت می‌دهند که آن‌ها را به هدفشان می‌رساند. درحالی‌که افراد معمولی بیشتر به فعالیت‌هایی می‌پردازند که از «نگرانی‌شان کم می‌کند.»

1- Herbert Grey
2- Denis Waitley

اول شام، بعد دسر

ساده‌ترین قانون در تمرین انضباط فردی، خوردن «شام قبل از دسر» است. در صرف غذا ترتیب منطقی برای خوردن وجود دارد و دسر آخر از همه صرف می‌شود. اول، غذای اصلی را بخورید و بشقابتان را تمیز کنید؛ فقط بعد از این کار است که دسر را می‌خورید.

وسوسه‌ای جالب، اما گمراه کننده‌ای همیشه هست که می‌گوید: «زندگی کوتاه است؛ پس اول دسر را بخور.»

فقط به این فکر کنید که چه اتفاقی می‌افتد اگر بعد از این‌که از سر کار به خانه برمی‌گردید، به جای خوردن شامی سالم، یک تکه بزرگ کیک سیب با بستنی بخورید. آیا بعد از آن باز هم اشتهایی برای غذای سالم و مقوی دارید؟ با آن همه شکری که خوردید، چه احساسی خواهید داشت؟ آیا احساس می‌کنید که دوباره انرژی‌تان را به‌دست آورده‌اید و دوست دارید کاری مفید انجام دهید؟ یا این‌که احساس خستگی و تنبلی می‌کنید و دوست دارید که آن روز را تمام شده بدانید.

وقتی که بعد از کار، قهوه می‌نوشید و تلویزیون را روشن می‌کنید، نیز به همین نتیجه می‌رسید این‌ها شکل‌های مختلف « دسر» هست که تا حد فراوانی باعث می‌شوید که نتوانید در ساعات باقی‌مانده از شب به کاری مفید بپردازید.

شاید بدتر از همه این باشد که وقتی کاری را چندبار انجام دهید، خیلی زود برای‌تان عادت می‌شود و وقتی یک عادت شکل می‌گیرد به سختی می‌توان آن را ترک کرد. عادت به روش‌های آسان یا انجام‌دادن کارهای مفرح و لذت بخش، یا خوردن دسر قبل از شام، بیشتر و بیشتر می‌شود و حتماً به ضعف فردی، ناکامی و شکست منجر می‌شود.

عادت به انضباط فردی

خوشبختانه، می‌توانید به انضباط فردی هم عادت کنید. با تمـرین مـنظم بـه وادار کردن خود به انجام‌دادن به موقع کارهایی که باید انجـام دهیـد. چـه از آن کار خوشتان بیاید چه نیاید، این عادت در شما روز بـه روز بیشـتر شـکل می‌گیرد. دیگر بهانه نمی‌آورید.

عادات بد راحت شکل می‌گیرند، اما زنـدگی را سـخت مـی‌کننـد. عـادات خوب، به سختی شکل می‌گیرند، اما زندگی را راحت می‌کنند. به قول گوته[1]: «هر کاری اولش سخت است.»

عادت کردن به انضباط فردی، تسلط برنفس و مهار نفس، سخت است، اما بعد از تقویت آن‌ها، به طور خودکار و بـه آسـانی، آن‌هـا را انجـام مـی‌دهیـد. هنگامی که عادت انضباط فردی در رفتارتان نقش بست، هروقت که انضـباط فردی نداشته باشید، احساس ناراحتی خواهید داشت.

خبر خوب این‌که تمام عـادات را **می‌توان یاد گرفت.** هـر عـادتی را کـه برای تبدیل شدن به فرد دلخواهتان نیاز داریـد، مـی‌توانیـد یـاد بگیریـد. بـا تمرین انضباط فردی، می‌توانید به فردی عالی تبدیل شوید.

هربار که انضباط فردی را تمرین کنیـد، سـایر اصـول انضـباطی‌تـان نیـز تقویت می‌شود. متأسفانه، هر ضعفی در اصول انضباطی، باعث ضعف در سایر نکات نیز می‌شود.

برای تقویت عادت انضباط فـردی، اول بایـد تصـمیم بگیریـد کـه در هـر زمینه‌ی فعالیتی، چگونه رفتار خواهید کرد. بعد تا وقتی کـه عـادت انضـباط فردی در آن زمینه تثبیت نشده است، هـیچ گونـه موقعیـت اسـتثنایی قائـل نمی‌شوید. هردفعه که به لغزش دچار شوید که حتماً هم پیش می‌آیـد، بایـد یکبار دیگر عزمتان را جزم کنید تا به تمرین انضباط فـردی ادامـه دهیـد تـا رفتار منظم برای‌تان راحت‌تر از رفتار نامنظم و بی‌قاعده شود.

1- Goethe

پاداش بزرگ

پاداش رسیدن به سطوح بالای انضباط فردی، فوق العاده است! بین انضباط فردی و عزت‌نفس رابطه‌ای مستقیم وجود دارد.

هرچه تسلط برنفس و مهار نفس را بیشتر تمرین کنید، خودتان را بیشتر دوست خواهید داشت و بیشتر قدر خود را می‌دانید؛

هرچه که بیشتر نظم و انضباط داشته باشید، بیشتر به خود احترام می‌گذارید و افتخار می‌کنید؛

هرچه انضباط فردی را بیشتر تمرین کنید، تصور بهتری از خود خواهید داشت. نگاه و تفکر مثبت‌تری نسبت به خود خواهید داشت و به فردی شادتر و قدرتمندتر تبدیل می‌شوید.

تقویت و حفظ عادت انضباط فردی، مبارزه‌ای همیشگی و وظیفه‌ای است که در سراسر عمر بر دوشتان است. این وظیفه بی‌پایان است. وسوسه‌ی انتخاب راه آسان‌تر و عامل مصلحت‌اندیشی همیشه در پس ذهنتان چشمک می‌زند. آن‌ها همیشه منتظر فرصتی هستند تا بیرون بیایند، شما را گمراه کنند تا که به جای پرداختن به کاری که لازم و سخت هست و به بهبود زندگی‌تان کمک می‌کند، کاری آسان، مفرح و بی‌اهمیت را انجام دهید.

ناپلئون هیل[1] در کتاب پرفروش خود، نتیجه می‌گیرد که «انضباط فردی، شاید کلید تمام ثروت‌هاست و همین نتیجه را عنوان کتابش قرار می‌دهد. انضباط فردی کلید خدمت نفس، احترام به خود، و غرور فردی است. تقویت انضباط فردی تضمین می‌کند که سرانجام بر تمام موانع غلبه می‌کنید و زندگی فوق‌العاده‌ای را برای خود رقم می‌زنید.

---

1 - Napoleon Hill

دلیل اصلی این‌که چرا بعضی مردم موفق‌تر و شادتر از دیگران هستند؛ به توانایی آن‌ها در اجرای انضباط فردی بستگی دارد.

این کتاب چگونه نوشته شده است

در صفحات بعد، بیست و یک فصل زندگی را توضیح می‌دهیم که باید در آن‌ها انضباط فردی داشته باشید تا بتوانید تمام استعداد و ظرفیت‌هایتان را شکوفا کنید و به همه‌ی آنچه که می‌توانید، دست یابید.

برای استفاده‌ی راحت‌تر، این کتاب به سه بخش تقسیم شده است. موضوع بخش اول «انضباط فردی و موفقیت فردی» است. در این هفت فصل یاد می‌گیرید که چگونه با اجرای انضباط فردی در هریک از بخش‌های زندگی‌تان **استعدادهای فردی** خود را بیشتر و بیشتر شکوفا کنید، ازجمله تعیین هدف، شخصیت سازی، مسئولیت‌پذیری افزایش شهامت، پشتکار و اراده در انجام‌دادن کارها.

در هفت فصل بخش دوم یاد می‌گیرید که چگونه در زمینه‌ی **تجارت، فروش و مدیریت امور مالی** خود به نتایجی بهتر از قبل دست یابید. می‌فهمید که چرا برای بهترین شدن در حرفه‌تان، داشتن کسب و کاری پرسودتر، فروش بیشتر، سرمایه‌گذاری هوشمندانه‌تر، کسب بیشترین نتیجه در کمترین زمان به انضباط فردی نیاز دارید.

در نهایت، در هفت فصل بخش سوم، یاد می‌گیرید که چگونه قدرت جادویی انضباط فردی را **در زندگی شخصیتان** به کار ببرید. یاد می‌گیرید که چگونه انضباط فردی را در زمینه‌ی خوشبختی، سلامت، تناسب اندام، ازدواج، فرزند، دوستی، رسیدن به آرامش خاطر به کار بگیرید، همچنین می‌فهمید که چگونه در همه‌ی زمینه‌ها، کیفیت زندگی و ارتباط‌تان را ارتقاء دهید.

در هر فصل نشان می‌دهم که چگونه می‌توانید در همه‌ی کارهایی که انجام می‌دهید، انضباط فردی و تسلط بر نفس را با هم ترکیب کنید.

در صفحات بعدی، یاد خواهید گرفت که به چه شیوه‌ای، سررشته‌ی کامل پیشرفت کاری و شخصی‌تان را در دست بگیرید و چگونه در تمام جنبه‌های مهم زندگی‌تان به فردی قوی‌تر، شادتر، و با اعتماد به نفس بیشتر تبدیل شوید. یاد می‌گیرید که چگونه عادات قدیمی‌تان را که مانع پیشرفتتان می‌شوند، کنار بگذارید و عادت‌های خودکفایی، استقلال فردی و انضباط فردی را در خود پرورش دهید، این عادت‌ها کمک می‌کنند تا به اهدافتان برسید. یاد می‌گیرید که چگونه نظارت کامل ذهن، احساسات و آینده‌تان را در اختیار بگیرید.

هنگامی که بر قدرت انضباط فردی تسلط یافتید، مانند نیروهای طبیعت دیگر هیچ چیز نمی‌تواند مانع شما شود. دیگر هیچ وقت برای پیشرفت‌نکردن، بهانه نمی‌آورید طی ماه‌ها و سال‌های آینده بیشتر از آنچه که بقیه‌ی مردم در طی عمرشان به‌دست می‌آورند، به موفقیت می‌رسید.

بخش ۱

انضباط فردی و موفقیت فردی

موفقیتتان در زندگی بیشتر به فردی که تبدیل می‌شوید، بستگی دارد تا کارهایی که انجام می‌دهید یا نتایجی که به‌دست می‌آورید. به گفته‌ی ارسطو «هدف نهایی زندگی، پرورش و رشد شخصیت فردی است.» در این فصل‌ها، یاد می‌گیرید که چگونه انضباط فردی را در خود تقویت کنید و به کار بگیرید تا به فردی عالی تبدیل شوید.

می‌آموزید که چگونه عزت نفس، احترام به خود و غرور فردی را در خود بیشتر تقویت کنید. یاد می‌گیرید که برای پیشرفت فردی به چه اصولی نیاز است و چگونه باید آن‌ها را درباره‌ی شخصیت خود به کار بگیرید.

فصل اول

انضباط فردی و موفقیت

«اولین و بهترین پیروزی، غلبه بر نفس است»

افلاطون

چرا بعضی از مردم در زندگی کاری و شخصی‌شان، خیلی بیشتر از بقیه موفق می‌شوند؟ در سراسر تاریخ بشر، این سؤال، ذهن بهترین اندیشمندان را به خود مشغول کرده است. ارسطو، بیش از ۲۳۰۰ سال پیش می‌نویسد که هدف نهایی انسان، شاد بودن است. او می‌گوید که سؤال مهمی که همه باید به آن جواب دهند، این است: «چگونه باید زندگی کنیم تا شاد باشیم؟»

توانایی شما در پرسیدن و پاسخ صحیح دادن به این سؤال و سپس دنبال‌کردن جوابتان، تا حد بسیاری مشخص می‌کند که آیا به شادی خود دست می‌یابید و چه وقت به آن می‌رسید.

با تعریفی که خود در ذهن دارید، شروع کنید. تعریفتان از موفقیت چیست؟ اگر عصای جادویی داشتید و با چرخاندن آن می‌توانستید زندگی‌تان را از هر لحاظ عالی کنید، زندگی‌تان چه شکلی می‌شد؟

زندگی آرمانی‌تان را توصیف کنید

اگر **تجارت، کار و شغلتان** از هر لحاظ آرمانی بود، چه شکلی بودند؟ مشغول چه کاری بودید؟

برای چه نوع شرکتی کار می‌کردید؟ چه موقعیتی داشتید؟ چه مقدار پول درمی‌آورید؟ برای چه نوع افرادی کار می‌کردید؟ به خصوص، چه کارهایی را باید کمتر یا بیشتر انجام دهید تا شغلی عالی داشته باشید؟

اگر **زندگی خانوادگی‌تان** از هر نظر، عالی و آرمانی بود، چه شکلی می‌شد؟ کجا و چگونه زندگی می‌کردید؟ روش زندگی‌تان چگونه بود؟ برای رابطه با اعضای خانواده‌تان، چه نوع خواسته‌هایی داشتید و چه کارهایی می‌خواستید انجام دهید؟ اگر هیچ محدودیتی نداشتید و می‌توانستید با چرخاندن عصای جادویی به خواسته‌هایتان برسید، چه تغییراتی در زندگی خانوادگی امروزتان به‌وجود می‌آورید؟

اگر در سلامت کامل به سر می‌بردید، آن را چگونه توصیف می‌کردید؟ چه احساسی داشتید؟ وزنتان چقدر بود؟ میزان تناسب اندام و وزن آرمانی‌تان با آنچه که امروز هست، چقدر تفاوت دارد؟ مهم‌تر از همه، چه کارهایی را فوراً می‌توانید انجام دهید تا به سطح خودآرمانی از سلامت و انرژی نزدیک شوید؟

اگر از نظر **موقعیت مالی**، در سطح آرمانی بودید، چقدر پول در بانک داشتید؟ هر ماه و هر سال چقدر از سرمایه‌گذاری‌هایتان، سود نصیبتان می‌شد؟ اگر به اندازه‌ی کافی پول داشتید که دیگر لازم نبود هیچ وقت بابت امور مالی نگران باشید؛ چه مقدار پول برای‌تان کافی بود؟ برای داشتن زندگی‌ای که از نظر مالی آرمانی باشد، از همین امروز چه کارهایی را باید انجام دهید؟

کار خودتان را انجام دهید

یکی از محبوب‌ترین تعاریف موفقیت عبارت است از «این‌که بتوانید به روش خود زندگی کنید و در موقعیت دلخواهتان و همراه با کسانی که خودتان انتخاب کرده‌اید، به کارهایی که دوست دارید، بپردازید.»

در هر موقعیت، وقتی که موفقیت را از نظر خودتان معنی می‌کنید، بلافاصله متوجه می‌شوید که چه کارهایی را بیشتر و چه کارهایی را کمتر باید انجام دهید تا زندگی آرمانی‌تان را بسازید و معمولاً بزرگ‌ترین عاملی که نمی‌گذارد در جهت رسیدن به خواسته‌هایتان گام بردارید، نداشتن انضباط فردی و محبوب‌ترین بهانه‌تان هست.

مسأله این نیست که نمی‌دانید چه کار باید انجام دهید، بلکه انضباط لازم ندارید تا خود را وادار کنید کاری را که لازم است، انجام دهید، چه از آن کار خوشتان بیاید، چه نیاید.

به آن بیست درصد برتر بپیوندید

در جامعه امروزی، هشتاد درصد پول جامعه در دست بیست درصد افراد برتر است و هشتاد درصد پاداش‌ها و ثروت‌ها مال آن‌هاست. «اصل پارتو» از اولین باری که در سال ۱۸۹۵ توسط «ویلفردو پارتو[1]» بیان شد، بارها و بارها ثابت شده است. نخستین هدف شما در کارتان باید جزء آن بیست درصد برتر شدن در زمینه دلخواهتان باشد.

در قرن بیست و یک، دانش و مهارت طرفداران بسیاری دارد. هرچه دانش بیشتری کسب کنید و مهارت عالی‌تری به کار بگیرید، شایسته‌تر و باارزش‌تر می‌شوید؛ وقتی که در شغلتان بهتر می‌شوید، توان درآمدزایی‌تان نیز افزایش می‌یابد، مانند سود مرکب.

1- Vilfredo Poreto

متأسفانه، اکثریت مردم؛ یعنی آن هشتاد درصد پایین جامعه، اصلاً تلاش نمی‌کنند یا خیلی کم سعی می‌کنند درآمدشان را زیاد کنند. جفری کالوین[1] در کتاب خود به نام «اهمیت بیش از حد به استعداد» می‌گوید که بیشتر مردم همان سال اول استخدامشان، کارشان را یاد می‌گیرند و دیگر هرگز بهتر نمی‌شوند. فقط افراد برتر هر حرفه هستند که وظیفه‌ی خود می‌دانند که همیشه در حال بهتر شدن باشند.

به‌دلیل همین تفاوت روزافزون، سطح بازدهی افراد بر اساس دانش، مهارت و سختکوشی هست که امروزه سی و سه درصد دارایی مالی جامعه آمریکایی در دست یک درصد افراد برتر است.

از صفر شروع کنید

جالب است که کمابیش همه یک جور شروع کرده‌اند: با سرمایه خیلی کم یا با دست خالی. تقریباً همه‌ی سرمایه‌داران آمریکا (و سراسر جهان) کارآفرین هستند؛ یعنی آن‌که بیشتر افراد با هیچ یا سرمایه کمی شروع کردند و بعدها به همه‌ی آنچه که آلان در زندگی دارند، رسیدند.

ثروتمندترین افراد آمریکا، کم و بیش همه‌ی میلیاردرها، کارآفرین بوده‌اند. این قضیه درخصوص افراد ثروتمندی چون بیل گیتس[2]، وارن بافت[3]، گری الیسن[4]، مایکل دل[5] و پائول آلن[6] نیز حقیقت دارد. به طور کامل هشتاد درصد میلیونرها و میلیاردرها با سرمایه کم و اغلب بدون سرمایه کارشان را شروع کردند، گاهی هم تا خرخره در قرض بودند و سود چندانی هم نکرده بودند، مانند سام والتون[7] که در زمان مرگش صد میلیارد دلار ثروت داشت.

1- Geoffrey Colvin
2- Bill Gates
3- Warren Buffett
4- Garry Ellison
5- Michael Dell
6- Paul Allen
7- Sam walton

چرا این افراد توانستند به این همه ثروت دست یابند، درحالی‌که بقیه ثروت ناچیزی به‌دست می‌آورند؟

توماس استنلی[1] و ویلیام دانکو[2] در کتابشان به نام «همسایه میلیونر» طی یک دوره‌ی بیست و پنج ساله، با بیش از پانصد میلیونر مصاحبه کردند و از یازده هزار میلیونر دیگر نظرسنجی کردند. از آن‌ها پرسیدند درحالی‌که بیشتر اطرافیانشان که باهم شروع کرده بودند، هنوز با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کردند، چرا آن‌ها احساس کردند که می‌توانند به استقلال مالی برسند؟ هشتاد و پنج درصد این نسل جدید میلیونرها با چنین جمله‌ای جواب دادند: «من تحصیلات بالاتر یا هوش بیشتری نداشتم، اما می‌خواستم که بیشتر از بقیه تلاش کنم؟»

سختکوشی رمز موفقیت است

شرط لازم سختکوشی، انضباط فردی است. فقط زمانی موفقیت امکان‌پذیر می‌شود که بتوانید بر میل ذاتی‌تان به سر و ته کار را زدن و انتخاب راه راحت‌تر غلبه کنید. موفقیت پایدار زمانی امکان‌پذیر است که بتوانید خودتان را مجبور کنید تا برای مدتی بسیار طولانی، سخت کار کنید.

همانطور که در مقدمه گفتم، زندگی‌ام را بدون آن‌که پول یا امتیاز خاصی داشته باشم، شروع کردم. سال‌ها کارگری کردم، پولی که درمی‌آوردم فقط به اندازه‌ای بود که مخارج ماهیانه‌ام را بپردازم. وقتی که دیگر نتوانستم کاری برای کارگری پیدا کنم، به طور تصادفی سراغ فروشندگی رفتم. جایی که ماه‌ها خرج زندگی‌ام را از آن درمی‌آوردم، تا این‌که سؤالی برایم پیش آمد. «چرا بعضی مردم در فروش، موفق‌تر از بقیه هستند.»

روزی فروشنده‌ای موفق به من گفت که بیست درصد فروشندگان عالی، هشتاد درصد پول به‌دست می‌آورند. قبلاً هرگز این حرف را نشنیده بودم این

1- Thomas Stanley
2- William Danko

یعنی هشتاد درصد بقیه فروشندگان باید بـه آن بیـست درصـد بـاقی مانـده رضایت دهند، یعنی بعد از آن‌که افراد برتر سهم عمـده خـود را برمـی‌دارنـد، آنچه که باقی می‌ماند میان هشتاد درصد فروشندگان تقسیم می‌شود. همـان موقع و همان جا تصمیم گرفتم که جزء آن بیـست درصـد برتـر باشـم. ایـن تصمیم، زندگی‌ام را تغییر داد.

قانون بزرگ

سپس «قانون فولادی هستی» را یاد گرفتم که رسیدن به آن بیست درصد را امکان‌پذیر می‌کند این قانون همان قانون علت و معلول یا کاشـت و برداشـت است. این قانون می‌گوید که «برای هر پدیده‌ای، دلیـل یـا دلایـل مشخـصی وجود دارد.»

این قانون می‌گوید؛ اگر می‌خواهیـد در زمینـه‌ای موفـق شـوید، اول بایـد مشخص کنید که موفقیت در آن زمینه چگونه به‌دست مـی‌آیـد و سـپس آن مهارت‌ها و فعالیت‌ها را مرتب انجام دهید تا به آن نتایج برسید.

قانون کار این است: اگر کاری را که افراد موفق انجام مـی‌دهنـد، بارهـا و بارها انجام دهید، هیچ چیز نمی‌تواند مانع از این شود که شـما در پایـان بـه همان پاداشی که آن‌ها رسیده‌اند، نرسید. اما اگر کاری را که افرادِ موفق انجام می‌دهند، انجام ندهید، هیچ چیز نمی‌تواند به شما کمک کند.»

قانون کاشت و برداشت، نوعی دیگر از قـانون علـت و معلـول اسـت. ایـن قانون می‌گوید که انسان هرچه بکارد، همان را برداشت می‌کند.» ایـن قـانون می‌گوید هر کاری که انجـام دهیـد، همـان را دریافـت مـی‌کنیـد، همچنـین می‌گوید آنچه کـه امـروز برداشـت مـی‌کنیـد؛ نتیجـه آنچـه کـه در گذشـته کاشته‌اید، است. پس اگر از «محـصول» امروزتـان راضـی نیـستید، خودتـان مقصرید، از همین امروز شروع کنید تا محصول جدید بکارید و کارهایی را که به موفقیت منجر می‌شـود، بیـشتر انجـام دهیـد و دیگـر خودتـان را درگیـر کارهای بی‌نتیجه نکنید.

موفقیت پیش‌بینی‌کننده است

موفقیت تصادفی نیست. متأسفانه، شکست هم تصادفی نیست. وقتی موفق می‌شوید که کاری را که افراد موفق انجام می‌دهند، بارها و بارها انجام دهید تا زمانی‌که به آن رفتارها عادت کنید. به همین صورت، اگر کارهایی را که افراد موفق انجام می‌دهند، انجام ندهید، با شکست روبه‌رو می‌شوید. در هر صورت طبیعت بی‌تقصیر است. طبیعت جانبداری نمی‌کند. طبیعت اهمیتی نمی‌دهد. هر اتفاقی که برای‌تان می‌افتد به قانون ماده و جسم برمی‌گردد. قانون علت و معلول.

می‌توانید خودتان را دستگاهی در نظر بگیرید که طرز کاری غلط دارد. طرز کار غلط‌تان کم و بیش جذب وسوسه‌انگیز عامل مصلحت‌اندیشی و راه راحت‌تر است که در مقدمه توضیح دادم. وقتی انضباط فردی نداشته باشید، طرز کار پیش فرضتان به طور خودکار درست از آب درمی‌آید. به همین دلیل است که نمی‌توانید ظرفیت‌های نهفته‌تان را بشناسید.

هنگامی که به طور عمدی، **آگاهانه و مداوم** تلاش نمی‌کنید که کارهای لازم برای موفقیت را انجام دهید و به فردی موفق تبدیل شوید، طرزکار غلط‌تان دست به کار می‌شود. شروع می‌کنید به انجام‌دادن کارهای کوتاه‌مدت لذت‌بخش، آسان و بی‌ارزشی که در بلندمدت به درماندگی، نگرانی مالی و شکست منجر می‌شود.

راز موفقیت

روزی، خبرنگار تلویزیون از اچ.ال.هانت[1]، یکی از سرمایه‌داران بزرگ حوزه نفت که روزگاری ثروتمندترین میلیونر خودساخته جهان بود، درباره «رمز موفقیتش» پرسید. وی در جواب گفت: «موفقیت» به سه عامل نیاز دارد.

1- H.L.Hunt

نخست این‌که تصمیم بگیرید که دقیقاً از زندگی چه می‌خواهید. دوم، مشخص کنید که برای رسیدن به خواسته‌تان، چه بهایی باید بپردازید و عامل سوم که خیلی مهم است این‌که تصمیم بگیرید بهای آن را بپردازید.

بعد از این‌که تصمیم گرفتید که چه می‌خواهید، یکی از مهم‌ترین لازمه‌های موفقیت، کیفیت **خواستن** است.

افراد موفق می‌خواهند که آن بها را بپردازند هر چقدر که باشد و هر چقدر که زمان ببرد، تا زمانی‌که به نتیجه‌ی دلخواهشان برسند.

همه می‌خواهند موفق باشند. همه می‌خواهند سالم، شاد، خوش‌اندام و ثروتمند باشند. اما بیشتر مردم حاضر نیستند بهای آن را بپردازند. گاهی اوقات می‌خواهند **بخشی** از بهای آن را بپردازند، **اما نه کل آن را**. آن‌ها همیشه عقب می‌مانند. همیشه بهانه می‌آورند یا توجیه می‌کنند که چرا خودشان را وادار نکردند که همه‌ی کارهای لازم را انجام دهند تا به اهدافشان برسند.

بهای آن را بپردازید

چگونه می‌توانید بگویید که بهای کامل موفقیت را پرداخته‌اید؟ ساده است: نگاهی به اطرافتان بیندازید. همانجاست! همیشه با نگاه کردن به سبک زندگی فعلی و حساب بانکی‌تان، می‌توانید بگویید چقدر از بهای موفقیت را پرداخت کرده‌اید. طبق قانون تناظر، دنیای بیرونتان مانند آینه نشان می‌دهد که در **درون** چه کسی هستید و چه بهایی برای آن پرداخته‌اید.

نکته‌ای جالب درباره‌ی بهای موفقیت وجود دارد. بهای موفقیت همیشه باید **پیشاپیش** و به طور کامل پرداخته شود. با این حال، موفقیتی که تعریف کرده‌اند، مانند رستورانی نیست که **بعد** از خوردن غذا، بهای آن را بپردازید، بلکه مانند سلف سرویس است، می‌توانید هر چه را که دلتان خواست، انتخاب کنید. اما باید بهای آن را قبلش بپردازید.

زیگ زیگلار[1] سخنران مباحث انگیزشی می‌گوید: آسانسور موفقیت خراب است، اما پله‌ها همیشه هستند.

از متخصصان درس بگیرید

همچنین کپ کپمیر[2] که در مقدمه به او اشاره کردم به من گفت که بعد از انضباط فردی، «درس گرفتن از افراد متخصص»، دومین اصل مهم موفقیت است. «آنقدر عمر نمی‌کنید که همه چیز را به تنهایی تجربه کنید.»

اگر می‌خواهید موفق شوید؛ نخست این‌که بفهمید چه نکاتی را باید یاد بگیرید تا به موقعیت دلخواهتان دست یابید. از افراد متخصص کمک بگیرید کتاب‌هایشان را بخوانید به برنامه‌های صوتی آن‌ها گوش کنید. در جلسات سخنرانی‌شان شرکت کنید. برایشان نامه بنویسید یا حضوری مراجعه کنید و از آن‌ها مشاوره بخواهید. گاهی اوقات، یک ایده کافیست تا جهت کل زندگیتان را عوض کنید. اجازه دهید تا با مثالی منظورم را به شما بفهمانم: چندسال پیش، یکی از دوستانم، دندانپزشک فوق‌العاده ماهری را به من معرفی کرد. بعدها فهمیدم که او شهرتی خاص دارد. او را «دندانپزشک دندانپزشکان» می‌نامیدند. بقیه دندانپزشکان هم وقتی خدمات دندانپزشکی عالی می‌خواستند، به او مراجعه می‌کردند. او به من گفت که در همه‌ی همایش‌های دندانپزشکی که می‌توانسته، شرکت کرده است. در همه‌ی نشست‌ها شرکت می‌کرد و به حرف‌های همه‌ی دندانپزشکان که از سراسر کشور و جهان آمده بودند تا درخصوص جدیدترین فناوری دندانپزشکی بحث کنند، گوش می‌کرد.

یکبار درحالی‌که از نظر مالی و زمانی در بدترین اوضاع و احوال بود، در همایش بین‌المللی دندانپزشکی که در هنگ‌کنگ برگزار می‌شد، به مدت یک هفته شرکت کرد. در یکی از آن جلسات، دندانپزشکی ژاپنی که فناوری

1- Zig Ziglar
2- Kop Kopmeyer

جدیدی درباره‌ی جراحی زیبایی دندان کشف کرده بود، سخنرانی داشت. او راهی یافته بود تا به کمک جراحی زیبایی، ظاهری بهتر به دندان بدهد تا افراد چهره‌ای زیبا داشته باشند.

وقتی به سن‌دیه‌گو برگشت، بلافاصله در کارهایش از آن روش جدید استفاده کرد. خیلی زود، در آن زمینه مهارت عالی یافت و در سراسر کشور امتیاز خاصی کسب کرد، طی چندسال، افراد از سراسر ایالات جنوب غربی آمریکا برای معالجه پیش او می‌آمدند. از آنجایی که تخصصش را بالا برده بود، بارها، حق ویزیتش را افزایش داد. درنهایت، آنقدر پول به‌دست آورده بود که توانست در سن پنجاه و پنج سالگی خودش را بازنشست کند، درحالی‌که به استقلال مالی رسیده بود و می‌توانست بقیه زندگی‌اش را با خانواده‌اش بگذراند، به سفر برود و به رؤیاهایش برسد.

نکته‌ی این داستان در این است؛ از آنجایی که او همیشه به دنبال پیشنهادها و توصیه‌های دیگر متخصصان رشته‌ی خود بود، با فناوری جدیدی آشنا شد که کمک کرد تا در رشته‌ی خودش به یک پیشگام تبدیل شود و ده سال کمتر از بقیه زحمت کشید تا بازنشسته شود و به آن سطح موفقیت مالی برسد. برای شما هم این اتفاق می‌تواند بیفتد، فقط به شرط آن‌که همه‌ی عمرتان مانند دانشجو در پی یاد گرفتن حرفه‌ی خود باشید.

تناسب فکری و جسمی باید همیشگی باشد

رسیدن به موفقیت مثل رسیدن به تناسب اندام است، مثل دوش گرفتن، مسواک زدن و خوردن. رسیدن به موفقیت هم، کاری است که به طور مداوم و هر روز باید انجام دهید. بعد از شروع، هرگز نباید دست از کار بکشید تا وقتی که زندگی و کارتان به پایان برسد و به تمام موفقیتی که می‌خواهید دست بیابید.

چندوقت پیش، جلسه‌ی سخنرانی در سیاتل داشتم. قبل از زمان استراحت، حاضران را تشویق کردم تا برنامه‌های صوتی‌ام را درباره‌ی فروش،

مدیریت زمان و موفقیت فردی بخرند. در زمان استراحت، چند نفر پیشم آمدند، تا درباره‌ی مطالب جلسه سؤال بپرسند. فروشنده‌ای از میان جمعیت خودش را به من رساند و گفت: «وقتی که مردم را به خرید برنامه‌هایتان تشویق می‌کنید، باید کل واقعیت را به آن‌ها بگویید».

پرسیدم: «منظورتان چیست؟»

در ادامه گفت: «درباره‌ی برنامه‌هایتان کل واقعیت را نمی‌گویید باید به مردم بگویید که فقط برای مدت مشخصی کار می‌کنند و بعد دیگر جواب نمی‌دهد.»

دوباره پرسیدم: «منظورتان چیست؟»

گفت: «راستش، چندسال پیش به همایشتان آمدم و سخنرانی شما کاملاً مرا متقاعد کرد. همه‌ی برنامه‌هایتان را خریدم و شروع به گوش‌کردن آن‌ها کردم. هر روز درباره‌ی فروش مطلب می‌خواندم و حق با شما بود، طی سه سال، درآمدم سه برابر شد و بهترین فروشنده شرکت شدم. اما بعد درآمدم همان مقدار ماند و طی دو سال گذشته، اصلاً افزایش نیافته است. واقعیت این است که درس‌های شما بعد از مدت مشخصی دیگر مؤثر و جوابگو نیست.»

بعد از او پرسیدم: «در سال پیش چه اتفاقی برای‌تان افتاد که حقوقتان ثابت ماند و دیگر افرایش نیافت.»

چند دقیقه فکر کرد و خاطراتش را مرور کرد و سپس گفت: «راستش، آنقدر فروشم خوب بود که یک شرکت دیگر مرا استخدام کرد. از وقتی که شغل جدیدم را شروع کردم، حقوقم ثابت ماند.

پرسیدم: « در مقایسه با شغلی قبلی‌تان، چه کار متفاوتی در شغل جدید انجام می‌دادید؟»

وقتی خواست جواب دهد، چند لحظه مکث کرد. از قیافه‌اش معلوم بود که شوکه شده است. در نهایت، جواب داد: «وای، خدای من! من دیگر انجامش ندادم. وقتی که شغلم را عوض کردم دیگر درباره‌ی فروش مطالعه

نکردم. برنامه‌های صوتی گوش نکردم. دیگر به جلسات سخنرانی نرفتم. من دیگر درس‌های‌تان را دنبال نکردم!»

درحالی‌که سرش را تکان می‌داد، از آنجا دور شد و زیرلب می‌گفت: «من دیگر انجامش ندادم. من دیگر انجامش ندادم. من انجامش ندادم.»

برای این‌که در زمینه فعالیتتان، متخصص شوید، باید همیشه مهارت‌هایتان را بالا ببرید که در فصل ۵ به آن می‌پردازیم . این کار مثل حفظ تناسب اندام است. اگر برای مدتی از ورزش دست بکشید شل‌تر و ضعیف‌تر می‌شوید. قدرت، انعطاف‌پذیری و تاب و توانتان را از دست می‌دهید.

برای حفظ آن‌ها باید هر روز، هر هفته و هر ماه تمرین کنید.

به کسی که می‌توانید تبدیل شوید

برای اجرای انضباط فردی که به جلو هدایتتان می‌کند تا به موفقیتی که برای‌تان امکان‌پذیر است، دست یابید، دلیل مهم‌تر دیگری هم وجود دارد. با اجرای انضباط فردی می‌توانید **شخصیتتان** را تغییر دهید و به انسانی **قوی‌تر و بهتر** تبدیل شوید. تمرین انضباط فردی تأثیر قدرتمندی بر ذهن و احساساتتان می‌گذارد و در مقایسه با زمانی‌که انضباط فردی نداشتید، به فرد کاملاً متفاوتی تبدیل خواهید شد.

تصور کنید که در آزمایشگاه شیمی هستید یک سری از مواد شیمیایی را در لوله آزمایش ترکیب کرده‌اید و آن را روی شعله چراغ قرار داده‌اید. شعله، مواد شیمیایی را گرم می‌کند تاحدی که به شکل بلور درمی‌آیند و سخت می‌شوند، اما بعد از این‌که به کمک حرارت این مواد را به شکل بلور درآوردید، دیگر نمی‌توانید آن‌ها را به حالت مایع درآورید.

به همین صورت، شخصیتتان در ابتدا مانند مایع است: نرم، روان و بی‌شکل، اما وقتی که گرمای انضباط فردی را به آن دادید؛ یعنی خودتان را وادار کردید، که به جای انجام‌دادن کارهای آسان و لذت‌بخش، کارهای

سخت و ضروری را انجام دهید، آنگاه شخصیتتان در سطحی بالاتر شکل می‌گیرد و محکم می‌شود.

بهترین فایده‌ای که استفاده از انضباط فردی در رسیدن به اهدافتان برای‌تان دارد. این است که به انسانی متفاوت تبدیل می‌شوید. محکم‌تر و مصمم‌تر می‌شوید. اراده و تسلط بر نفس عالی‌تری خواهید داشت. شخصیتتان را واقعاً شکل می‌دهید و محکم‌تر می‌کنید و به فردی بهتر تبدیل می‌شوید.

قانون می‌گوید: «برای تبدیل شدن به کسی که قبلاً هرگز نبوده‌اید، باید کاری را انجام دهید که درگذشته هرگز انجام نداده‌اید.»؛ یعنی آن‌که برای تقویت شخصیتی بهتر باید سطوح بالاتر انضباط فردی و تسلط نفس را در خود به‌وجود آورید. باید کارهایی را انجام دهید که افراد عادی دوست ندارند، انجام دهند.

اصل دیگر موفقیت عبارت است از «رسیدن به آنچه که قبلاً هرگز به آن دست نیافته بودید، باید خصوصیات و مهارت‌هایی را یاد بگیرید و تمرین کنید که قبلاً هرگز آن‌ها را نداشته‌اید.»

با تمرین انضباط فردی به انسانی جدید تبدیل می‌شوید. بهتر و قوی‌تر می‌شوید و به تعریف واضحی از خود می‌رسید. به سطوح بالاتر عزت نفس، احترام به خود و افتخار دست می‌یابید.

خودتان را از نردبان تکامل انسانی بالا می‌کشید و به انسانی با شخصیت بالاتر و مصمم‌تر تبدیل می‌شوید.

موفقیت پاداش کارتان است

نکته‌ی جالب درخصوص کسب موفقیت این است؛ هر گامی که در جهت رسیدن به آن برمی‌دارید، خودش پاداش آن حرکتتان است. هر گامی که برمی‌دارید تا به فردی بهتر تبدیل شوید و به خواسته‌های بیشتری برسید، شما را شادتر، با اعتماد به نفس‌تر و شکوفاتر می‌کند.

حتماً شنیده‌اید که «هیچ نتیجه‌ای موفقیت نیست.» یعنی بزرگ‌ترین پاداش موفقیت «**پولی که به‌دست می‌آورید، نیست.** وقتی در راه رسیدن به موفقیت و اجرای انضباط فردی به فردی فوق‌العاده تبدیل می‌شوید، به بزرگ‌ترین پاداش موفقیت دست یافته‌اید.

در فصل بعد، برای‌تان توضیح می‌دهم که چگونه می‌توانید به شخصیتی عالی که شایسته‌ی شماست، دست یابید.

تمرین عملی

همین حالا، خودکار بردارید و به این سؤال‌ها جواب دهید.

۱. اگر زندگی کاری و شغلی‌تان آرمانی بود، شغلتان چه بود؟ تقویت کدام ویژگی کمک می‌کند تا به آن زندگی کاری آرمانی برسید؟

۲. اگر زندگی خانوادگی‌تان کمال مطلوب بود، چه شکلی بود و کدام ویژگی بیشتر از بقیه کمک می‌کند تا آن را به واقعیت تبدیل کنید؟

۳. اگر از نظر سلامتی، از هر لحاظ در موقعیت آرمانی بودید، کدام ویژگی آن موقعیت را برای‌تان فراهم می‌کند؟

۴. اگر از نظر مالی در موقعیت عالی بودید، کدام ویژگی به شما بیشترین کمک را می‌کرد؟

۵. چرا در حال حاضر به اندازه‌ای که دوست دارید، موفق نیستید، و کدام ویژگی بیشترین کمک را به شما می‌کند تا به اهدافتان برسید؟

۶. کدام مهارت را می‌توانید تقویت کنید که کمک می‌کنند به بیشتر اهدافتان برسید؟

۷. اگر می‌توانستید عصایی جادویی را بچرخانید و در یک زمینه کاملاً با انضباط شوید، کدام بخش بیشترین تأثیر مثبت را در زندگی‌تان می‌گذاشت؟

فصل دوم

انضباط فردی و شخصیت

«وظیفه خود بدانید که معیار بالایی را کـه از شـما انتظـار مـی‌رود، بـه نمـایش بگذارید.
هرگز برای خود بهانه نیاورید. هرگز دلتان برای خودتان نسوزد و
معلم سختگیری برای خود باشید در حالی‌که درخصـوص دیگـران بـا گذشـت هستید.»

هنری وارد بیچر[1]

کشیش قرن نوزدهم

تقویت شخصیت، کار بزرگ انسان در زندگی اسـت، توانـایی شـما در کسـب اعتبـار در جایگـاه آدمـی باشخصـیت و محتـرم بـالاترین دسـتاورد زنـدگی

1- Henry Ward Beecher

اجتماعی و کاری است. رالف والدو امرسون[1] می‌نویسد: «صدای کاری که انجام می‌دهید آنقدر بلند است که حتی یک کلمه از حرفهایتان را نمی‌شنوم.»

کسی که امروز هستید، شخصیت درونی‌تان، مجموع تمام انتخاب‌ها و تصمیم‌هایی است که تا به امروز در زندگی داشته‌اید. هربار که تصمیم درستی گرفته‌اید و سازگار با آنچه فکر می‌کنید بهترین است، عمل کردید؛ در واقع، شخصیتتان را محکم‌تر کرده‌اید و به انسان بهتری تبدیل شده‌اید. عکس این قضیه هم درست است، هربار که کوتاه آمده‌اید، راه آسان‌تر را انتخاب کرده‌اید یا رفتارتان با آنچه که می‌دانید درست است، همسو نبوده است، در واقع، شخصیت‌تان را ضعیف کرده‌اید و به انسان سست‌تری تبدیل شده‌اید.

صفات عالی

یک سری از صفات یا ارزش‌ها هستند که معمولاً افراد به خصوصی از آن برخوردارند. این صفات عبارت‌اند از شهامت، دلسوزی، سخاوتمندی، خویشتن‌داری، پشتکار و رفتار دوستانه با دیگران. در بخش سوم این کتاب درخصوص بعضی از آن‌ها صحبت خواهیم کرد. با این حال، یکی از خصوصیاتی که قبل از همه و مهم‌تر از همه‌ی آن‌ها است و عمق قدرت و شخصیتتان را نشان می‌دهد: عبارت است از: **صداقت**.

میزان صداقتتان است که بیشتر از هر صفت دیگری، شخصیتتان را نشان می‌دهد، این‌که چقدر در زندگی با خودتان و دیگران رو راست هستید. به عبارت دیگر، صداقت در واقع ارزشی است که سایر ارزش‌ها را تضمین می‌کند. هنگامی که صداقت بیشتری داشته باشید، خودتان صادق‌تر هستید و این احتمال بیشتر وجود دارد که بر اساس تمام ارزش‌هایی که قبول دارید و به آن‌ها احترام می‌گذارید، زندگی کنید.

1- Ralph Waldo Emerson

با این حال، برای تبدیل شدن به فردی برجسته به انضباط فردی بسیاری نیاز است. باید آنقدر اراده داشته باشید که همیشه و در هر موقعیتی بگویید: «کار درست را انجام بده» و برای این‌که بتوانید در برابر وسوسه‌ی سرهم‌بندی کار، انتخاب راه آسان‌تر و تلاش برای سود کوتاه‌مدت، مقاومت کنید، هم به اراده قوی و هم به انضباط فردی نیاز دارید.

تمام زندگی، **امتحان** است تا نشان دهید که در عمق وجودتان واقعاً چه هستید. خرد را می‌توان با مطالعه و تفکر به طور خصوصی تقویت کرد، **شخصیت** فقط در بده و بستان‌های زندگی روزانه شکل می‌گیرد؛ یعنی زمانی که مجبورید بین انتخاب‌ها و وسوسه‌ها یکی را انتخاب کنید و تصمیم بگیرید.

آزمون شخصیت

فقط وقتی که تحت فشار هستید، وقتی که مجبورید راهی را انتخاب کنید تا هماهنگ با ارزش‌هایتان زندگی کنید یا از آن‌ها دست بکشید؛ در این زمان است که شخصیت واقعی‌تان را نشان می‌دهید. به قول امرسون: «از صداقتتان مانند شیء‌ای مقدس محافظت کنید، چون در نهایت، هیچ چیز به اندازه‌ی ذهن صادق، مقدس نیست.»

شما «موجودی انتخابگر هستید. همواره در حال انتخاب راه هستید. با هر انتخابی که می‌کنید، اولویت‌ها و ارزش‌های واقعی‌تان را بیان می‌کنید. در هر لحظه، آنچه که برای‌تان مهم‌تر یا باارزش‌تر است را در مقابل آنچه برای‌تان کم‌ارزش‌تر یا کم‌اهمیت‌تر است، انتخاب می‌کنید.

تنها مانعی که می‌تواند در مقابل وسوسه‌ی انتخاب راحت‌تر و عامل مصلحت‌اندیشی مقاومت کند، شخصیت است، تنها راهی که می‌توانید شخصیتتان را به طور کامل پرورش دهید، این است که وقتی وسوسه می‌شوید تا کاری را که راحت‌تر و به نفعتان هست، انجام دهید نه کاری که درست و لازم است، از قدرت اراده‌تان کمک بگیرید.

پاداش بزرگ

وقتی به انسانی باشخصیت ممتاز تبدیل شوید که از قدرت اراده و انضباط فردی‌اش استفاده می‌کند تا همواره هماهنگ با آنچه که می‌داند درست است، زندگی کِند، پاداش فوق‌العاده‌ای در انتظارتان است. با انتخاب ارزش‌های بالاتر با راه سخت‌تر و کار درست‌تر، نسبت به خود احساس خوبی پیدا می‌کنید، عزت نفستان بالا می‌رود. خودتان را بیشتر دوست خواهید داشت و به خود بیشتر احترام می‌گذارید و بیشتر به خود **افتخار می‌کنید**.

هنگامی که طبق شخصیتتان رفتار می‌کنید، علاوه بر احساس عالی‌ای که نسبت به خود پیدا می‌کنید، احترام و عزت اطرافیانتان را نیز به‌دست می‌آورید. آن‌ها به چشم احترام به شما نگاه می‌کنند و تحسینتان می‌کنند درها به رویتان باز می‌شود. مردم کمکتان می‌کنند. درآمد بیشتری کسب می‌کنید، سریع‌تر پیشرفت می‌کنید و حتی مسئولیت‌های بزرگ‌تری به شما سپرده می‌شود. وقتی که به انسانی محترم و باشخصیت و متمایز تبدیل می‌شوید، فرصت‌های فراوانی در اطرافتان پیش می‌آید.

از سوی دیگر، می‌توانید تمام هوش، استعداد و توانایی‌های موجود در جهان را داشته باشید، اما اگر مردم به شما اعتماد نداشته باشند، هرگز پیشرفت نمی‌کنید. کسی استخدامتان نمی‌کند و اگر هم استخدام کنند، خیلی زود اخراجتان می‌کنند. مؤسسات مالی، به شما پول قرض نمی‌دهند. طبق اصل «کبوتر با کبوتر، باز با باز»، تنها با کسانی ارتباط خواهید داشت که مثل خودتان شخصیت متزلزلی دارند و هرگز دوستتان نخواهند بود همچنین، از آنجایی که کسانی که با آن‌ها معاشرت می‌کنید، تأثیر فراوانی بر طرز فکر و شخصیتتان دارند، با برخورداری یا برخوردار نبودن از شخصیتی برجسته، یا کل زندگی‌تان را می‌سازید یا نابودش می‌کنید.

شکل‌گیری شخصیت

به قول ارسطو: «تمام پیشرفت‌های جامعه از شخصیتی که در جوانی شکل می‌گیرد، شروع می‌شود؛ «یعنی برای پیشرفت در زندگی، نخست باید ارزش‌ها را یاد بگیرید و اجرا کنید.»

سه روش برای یادگیری ارزش‌ها وجود دارد که می‌توانید یکی یا همه‌ی آن‌ها را به کار بگیرید: آموزش، مطالعه و تمرین. بیایید هریک از آن‌ها را دقیق‌تر بررسی کنیم.

ارزش‌ها را به فرزندانتان آموزش دهید. یکی از نقش‌های اصلی پدر و مادر، یاد دادن ارزش‌ها به فرزندانشان است. برای این کار لازم است تا زمانی که بچه‌ها بزرگ می‌شوند، ارزش‌ها را بارها و بارها با صبر و حوصله به آن‌ها آموزش و توضیح دهید. یکبار گفتن کافی نیست. آن ارزش و اهمیت توجه به آن ارزش در زندگی را بارها باید توضیح دهید. پدر و مادر نه‌تنها باید ارزش‌ها را توضیح دهند، بلکه باید پایبندی به ارزش‌ها را با عکس آن نیز مقایسه کنند، به خصوص باید راستگویی را باعکس آن که دروغگویی یا گفتن نیمی از حقیقت است، مقابل هم قرار دهند.

بچه‌ها درس‌هایی را که افراد مهم زندگی‌شان به آن‌ها می‌دهند، خیلی زود یاد می‌گیرند. آن‌ها هر حرفی را که پدر و مادرشان به آن‌ها می‌گویند، به منزله‌ی واقعیت یا حقیقتی مطلق در ذهنشان حک می‌کنند. آن‌ها حرف‌هایتان را مثل اسفنج جذب می‌کنند. شما تعریفتان از ارزش‌ها را بر روح و جان آن‌ها که مانند گل خیس هستند، می‌نویسید؛ بنابراین، هرچه که بنویسید، نگاه آن‌ها به زندگی و دنیا را شکل می‌دهد.

مهم‌تر از همه این‌که، شما ارزش‌ها را با **رفتارتان** نشان می‌دهید، که در فصل ۱۹ به آن می‌پردازیم.

بچه‌هایتان به شما نگاه می‌کنند و سعی می‌کنند تا ارزش‌هایی را که به آن‌ها آموزش داده‌اید و خودتان هم به آن‌ها عمل می‌کنید، تقلید کنند. آن‌ها همیشه به شما نگاه می‌کنند.

راکفلر وقتی بچه‌هایش خیلی کوچک بودند به آن‌ها ارزش‌های مالی را یاد داد. اگرچه پدر خانواده یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا بود، اما به بچه‌ها مسئولیت‌ها و تکالیفی در خانه داده شده بود تا اول آن کارها را انجام دهند و بعد پول توجیبی می‌گرفتند. سپس به آن‌ها آموزش دادند که چگونه پول توجیبی‌شان را خرج کنند: چگونه پس‌انداز کنند، چه مقدار به امور خیریه بدهند، چقدر سرمایه‌گذاری کنند. درنتیجه، وقتی بزرگ شدند؛ تاجر و سیاستمدار موفقی شدند، درحالی‌که کمتر پیش می‌آید بچه‌هایی که در خانواده‌های ثروتمند بزرگ می‌شوند، درخصوص مسائل مالی، نظم و ترتیب داشته باشند.

درباره ارزش‌هایی که تحسین می‌کنید، مطالعه کنید

با مطالعه دقیق درخصوص ارزش‌ها، آن‌ها را یاد می‌گیرید، قانون تمرکز می‌گوید: «به هرچه که توجه کنید، همان در زندگی‌تان رشد می‌کند و زیاد می‌شود.»

یعنی، وقتی داستان‌هایی درباره زنان و مردانی می‌خوانید که در زندگی به همان ارزش‌هایی که تحسین می‌کنید و به آن‌ها احترام می‌گذارید، پایبند بوده‌اند، و سپس به آن داستان‌ها و رفتارها فکر می‌کنید، آن ارزش‌ها در اعماق ذهنتان نقش می‌بندند. بعد از این‌که ارزش‌ها در ضمیر ناخودآگاهتان نقش بست، این کشش را در شما به‌وجود می‌آورد تا در موقع نیاز، هماهنگ با آن ارزش‌ها رفتار کنید.

برای مثال، در آموزش نظامی همیشه برای سربازان داستان‌هایی درباره شهامت، اطاعت، انضباط و اهمیت حمایت از بقیه سربازان تعریف می‌کنند. هرچه از این نمونه داستان‌ها بیشتر بشنوند، درباره‌ی آن‌ها بحث و فکر

می‌کنند و بیشتر احتمال دارد که تحت فشار ناشی از جنگ واقعی، هماهنگ با آن ارزش‌ها رفتار کنند.

صداقت، اصلی‌ترین ویژگی شخصیت (برجسته) است. هربار که راست می‌گویید، هرچقدر هم که ممکن است در آن زمان سخت باشد، احساس بهتری نسبت به خود پیدا می‌کنید و احترام اطرافیانتان را نیز به‌دست می‌آورید. یکی از بهترین تحسین‌هایی که درخصوص دیگران می‌توان گفت این است که بگویید «او همیشه راست می‌گوید.»

از کسانی که تحسینشان می‌کنید، الگوبرداری کنید

بیشتر شخصیتتان تحت تأثیر افرادی شکل می‌گیرد که آن‌ها را خیلی قبول دارید و تحسینشان می‌کنید، چه زنده باشند، چه از دنیا رفته باشند. آن‌ها چه کسانی هستند؟ به زندگی‌تان و تاریخ نگاهی بیندازید، فهرستی از افرادی که بیشتر از همه آن‌ها را تحسین می‌کنید، تهیه کنید و کنار اسمشان خصوصیات یا ارزش‌هایی را بنویسید که بیشتر توجه‌تان را جلب کرده است.

اگر می‌توانستید بعدازظهر یکی از این روزها کنار یکی از این افراد باشید، چه زنده و چه مرده، کدام فرد را انتخاب می‌کردید؟ چرا او را انتخاب می‌کردید؟ در آن بعدازظهر راجع به چه موضوعی باهم صحبت می‌کردید؟ چه سؤالاتی می‌کردید یا چه مطالبی را می‌خواستید یاد بگیرید؟

این طرف قضیه را هم درنظر بگیرید: چرا آن فرد باید بخواهد که یک بعدازظهر را **با شما** بگذراند؟ چه خصوصیات و ارزش‌هایی را در خود پرورش داده‌اید که شما را انسانی ارزشمند و جالب می‌کند؟ چه خصوصیتی شما را خاص می‌کند؟

ارزش‌هایی را اجرا کنید که به آن‌ها احترام می‌گذارید

با اجرای ارزش‌ها در موقعیتی که به آن‌ها نیاز هست، می‌توانید آن ارزش‌ها را در خود تقویت کنید. به قول اپیکتتس[1] فیلسوف رومی: «موقعیت‌ها انسان را نمی‌سازند، بلکه فقط شخصیت او را نشانش می‌دهند.»

زمانی که مشکلی پیش می‌آید، افراد به طور خودکار این تمایل را دارند که بر اساس بالاترین ارزش‌هایی که تا آن لحظه در خود پرورش داده‌اند، عمل کنند.

با تکرار می‌توانیم ارزش‌ها را در خود تقویت کنیم، باید بارها و بارها بر اساس ارزشی مشخص رفتار کنیم تا وقتی که برای‌مان به عادت تبدیل شود و به طور خودکار آن را انجام دهیم. زنان و مردانی که شخصیت‌های محکم و متعالی دارند، طبق بالاترین ارزش‌هایشان رفتار می‌کنند و این رفتارشان بدون تردید و مکث است. آن‌ها در ذهنشان تردیدی ندارند و از خود نمی‌پرسند آیا کارشان درست است یا غلط.

ساختار شخصیت

روان‌شناسی شخصیت سه بخش از هویتتان را دربرمی‌گیرد: خودآرمانی، تصور از خود و عزت‌نفس.

خودآرمانی: خودآرمانی، آن بخشی از ذهنتان است که از ارزش‌ها، خصوصیات اخلاقی، کمال مطلوب، اهداف، آرزوها و نظرتان درباره‌ی بهترین انسانی که می‌توانید باشید، تشکیل شده است. به بیان دیگر، خودآرمانی از ارزش‌هایی تشکیل شده است که در دیگران خیلی تحسین می‌کنید و دوست دارید که خودتان هم آن ارزش‌ها را داشته باشید.

1- Epictetus

مهم‌ترین قسمت خودآرمانی را می‌توان در یک کلمه خلاصه کرد: «شفافیت». افراد برتر کسانی هستند که به خوبی می‌دانند چه کسی هستند و چه ارزش‌هایی را باور دارند. آن‌ها درباره‌ی ارزش‌هایی که به آن‌ها اعتقاد دارند و اصولی که به آن‌ها پایبند هستند، آگاهی کامل دارند. آن‌ها سردرگم یا مردد نیستند. موقعی که باید تصمیمی بگیرند که پای یکی از ارزش‌هایشان درمیان است، قاطع و مصمم هستند.

از سوی دیگر، افراد ضعیف و بی‌اراده، درخصوص ارزش‌هایشان سردرگم هستند و آن‌ها را به روشنی نمی‌شناسند. آن‌ها فقط مفهوم مبهمی از آنچه که در هر موقعیتی درست یا غلط است، در ذهن دارند. در نتیجه؛ همیشه راه راحت‌تر را انتخاب می‌کنند و بر اساس نفع آن لحظه‌شان عمل می‌کنند. آن‌ها هرکاری را که انجام می‌دهند به نظرشان سریع‌ترین و راحت‌ترین کار است تا هرچه زودتر به خواسته‌شان برسند، به پیامدهای بلندمدت کارشان یا توجه کمی می‌کنند یا اصلاً توجه نمی‌کنند.

تکامل شخصیت در زیست‌شناسی، شکل‌های حیات از ساده‌ترین تا مشکل‌ترین آن‌ها طبقه‌بندی شده‌اند، از پلانکتون تک‌سلولی گرفته تا موجودات پیشرفته‌ای مانند انسان. به همین روش می‌توان انسان‌ها را نیز طبقه‌بندی کرد، از انسان‌های تکامل‌نیافته گرفته تا انسان‌های بسیار پیشرفته. پایین‌ترین شکل انسان‌ها کسانی‌اند که هیچ ارزش، خصوصیت اخلاقی یا شخصیت به خصوصی ندارند. این مردم در جست و جوی رسیدن به لذت آنی، همیشه به نفع خودشان عمل می‌کنند و مسیر راحت‌تر را انتخاب می‌کنند.

با این حال، بالاترین سطح پیشرفت نژاد بشر، مردان و زنانی هستند که صداقت کامل دارند که هرگز به خاطر هیچ مسئله‌ای از صداقت یا شخصیتشان کوتاه نمی‌آیند، حتی اگر خطر ضرر مالی، درد یا حتی مرگ وجود داشته باشد.

در کتاب **اعتماد: فضیلت‌های اجتماعی و خلق خوشبختی**، نوشته‌ی فرانسیس فوکویاما، فیلسوف، می‌توان مشاهده کرد که جوامع سراسر دنیا را به دو دسته می‌توان تقسیم کرد: «جوامع با اعتماد زیاد» و «جوامع با اعتماد کم». همچنین بحث می‌کند جوامعی که بیشترین میزان اعتماد در آن‌ها وجود دارد، جوامعی که صداقت را تحسین و تشویق می‌کنند و به آن احترام می‌گذارند. این جوامع بیشترین میزان قانون‌مندی، آزادی و خوشبختی را دارند.

با این حال، دسته‌ی دیگر جوامع، آن‌هایی هستند که در آن‌ها ظلم، دزدی، دروغ و فساد موج می‌زند. این جوامع بدون استثناء فقیر و غیرمردمی هستند.

اعتماد کلید کار است: «اعتماد مانند روغنی است که ارتباط انسان‌ها را روان‌تر می‌کند، در حالی‌که در جاهایی که مردم به هم اعتماد دارند، فعالیت‌های اقتصادی رونق دارد و فرصت‌های بسیاری در اختیار همه است. از سوی دیگر، جاهایی که افراد اعتماد کمی به هم دارند، مردم برای محافظت در مقابل دزدی و فساد، منابع اقتصادی را هدر می‌دهند یا این‌که این منابع اصلاً در دسترس افراد نیست.

در جوامع مردمی، قانون اساسی و کتاب قانون وجود دارد. این مدارک، قوانینی را بیان می‌کند که همه‌ی مردم قبول کرده‌اند که طبق آن‌ها زندگی کنند. آن‌ها ساختار دولت را شکل می‌دهند و حقوق ما را تضمین می‌کنند. اما فرض آن‌ها بر این است نمایندگان منتخب را زنان و مردانی محترم و متعهد هستند که خود را متعهد می‌دانند تا از حقوق افراد دفاع و محافظت کنند. این دو سعی می‌کنند تا مطمئن شوند فقط زنان و مردانی که شخصیت برجسته و ممتازی دارند، می‌توانند به موقعیت‌های عالی جامعه برسند.

اگرچه ساختار جامعه، بی‌نقص نیست و گاهی افرادی که شخصیت نامعلوم و سؤال برانگیزی دارند به مقام‌های مهم و عالی می‌رسند، اما پیش می‌آید که آن‌ها برای مدت طولانی در آن پست بمانند. نیاز اساسی مردم به صداقت و رواستی، سرانجام منجر به سرزنش و افشاگری درباره‌ی افراد ناصادق می‌شود. نیاز مردم به زنان و مردان باشخصیت برجسته، هرگز فروکش نمی‌کند.

تصور از خود: آینه‌ی درونی‌تان

قسمت دوم شخصیتتان، تصوری است که از خود دارید. این‌که چگونه خودتان را می‌بینید و درباره‌ی خود، چه فکری می‌کنید، به خصوص قبل از این‌که کاری مهم انجام دهید. مردم معمولاً رفتاری که از خودشان نشان می‌دهند، بر اساس نگاهی است که در درون نسبت به خود دارند. اغلب به این «آینه درون» می‌گویند، آینه‌ای که قبل از هر رفتاری، نگاهی به آن می‌اندازیم.

هنگامی که خودتان را خونسرد، مثبت، راستگو و باشخصیتی خوب می‌بینید، بااطمینان و قدرت فردی بیشتری رفتار می‌کنید. دیگران نیز بیشتر به شما احترام می‌گذارند و نگاه و تفکری بهتر نسبت به خود خواهید داشت. شادتر هستید و بااعتمادبه نفس بیشتری خواهید بود. سپس این تصور بهتری که روز به روز از خود پیدا می‌کنید و بهترین کسی که می‌توانید باشید، در رفتار و عملکرد بیرونی‌تان بروز می‌کند.

مردم، دست‌کم در برخورد اول، شما را طبق تصوری که از خود دارید، می‌پذیرند. اگر خودتان را انسانی عالی که شخصیتی خوب دارد، بدانید، در این‌صورت باادب، مهربانی و احترام با دیگران برخورد می‌کنید.

آن‌ها هم در پاسخ با شما مانند انسانی باشخصیت و محترم رفتار می‌کنند.

عزت نفس: چقدر خودتان را دوست دارید

قسمت سوم هویتتان را عزت نفستان شکل می‌دهد. عزت نفس؛ یعنی چه احساسی نسبت به خود دارید، احساس اصلی‌تان چیست. تعریف عزت نفس این است «چقدر خودتان را دوست دارید. » اما عزت نفس خیلی بیشتر از این تعریف است، هرچه بیشتر خودتان را انسانی مهم و ارزشمند بدانید، مثبت‌تر و خوشبین‌تر خواهید بود. وقتی خودتان را انسانی مهم و ارزشمند بدانید، با دیگران هم طوری رفتار می‌کنید که انگار آن‌ها هم مهم هستند.

عزت نفس که رفتار شخصی‌تان را شکل می‌دهد تا حدی فراوان به این بستگی دارد که چقدر با آرمانی که از خود دارید، یعنی نگاهتان به بهترین فردی که می‌توانید بشوید، همخوانی دارد.

هر وقت که رفتارتان با بهترین کسی که می‌توانید بشوید، سازگاری داشته باشد، تصور بهتری از خود خواهید داشت و عزت نفستان بالا می‌رود. خودتان را بیشتر دوست خواهید داشت و احترام بیشتری به خود می‌گذارید. نسبت به خود و دیگران، احساس خوبی خواهید داشت. هرچه خودتان را بیشتر دوست داشته باشید، دیگران را نیز بیشتر دوست خواهید داشت و آن‌ها هم در پاسخ، شما را بیشتر دوست خواهند داشت. وقتی که رفتار مشخصی از خود نشان می‌دهید و هماهنگ با بالاترین ارزش‌هایتان عمل می‌کنید، کل زندگی‌تان را (چه در باطن، چه در ظاهر) در مسیر پیشرفت قرار می‌دهید، در همه‌ی زمینه‌های زندگی، اوضاع روز به روز برای‌تان بهتر و بهتر می‌شود.

الگوهایتان تأثیر بسیاری در شکل‌گیری شخصیتتان دارد. هرچه کسی را و خصوصیاتش را بیشتر تحسین کنید، بیشتر تلاش می‌کنید تا شبیه او شوید، این تلاش هم آگاهانه و هم ناآگاهانه است. به همین دلیل است که شفاف‌سازی خیلی مهم است.

همیشه طبق ارزش‌هایتان رفتار کنید

هروقت که هماهنگ باارزش‌هایتان عمل کنید، احساس **خوبی** نسبت به خود خواهید داشت. اما هربار که به هردلیلی از ارزش‌هایتان دست بکشید یا کوتاه بیایید، از خودتان **بدتان** می‌آید؛ یعنی وقتی درخصوص ارزش‌هایتان کوتاه بیایید، اعتمادبه‌نفس و عزت نفستان پایین می‌آید. احساس نگرانی، حقارت، بی‌کفایتی و ناراحتی به شما دست می‌دهد هنگامی که از ارزش‌هایتان دست می‌کشید، در اعماق وجودتان احساس می‌کنید که اساساً یک جای کار ایراد دارد.

کمابیش تمام مشکلات انسانی را می‌توان با رجوع به بالاترین ارزش‌ها و باورهای دورنی‌تان حل کنید. زمانی که به عقب نگاه می‌کنید، شاید موقعیت‌هایی در زندگی داشته‌اید که مثلاً برای نجات سرمایه، حفظ شغلتان، حفظ ارتباطی یا دوستی نسبت به ارزش‌هایتان کوتاه آمده‌اید. در هر گزینه، روز به روز بیشتر از خودتان بدتان می‌آید تا این‌که دیگر نمی‌توانید تحمل کنید و آن موقعیت را به حال خودش رها و خودتان را خلاص می‌کنید.

بعد از این‌که عاقبت شهامتش را پیدا کردید از آن موقعیت خودتان را خلاص کنید، چه احساسی داشتید؟ درست است، احساس **فوق‌العاده‌ای** داشتید! هروقت که قدرت اراده و شخصیت قوی خود را به کار می‌گیرید تا به مهم‌ترین ارزش‌هایتان برگردید، در پاداش این کارتان به احساس شادی و شعف دست می‌یابید. احساس می‌کنید که پر از انرژی و آزاد هستید. تعجب می‌کنید که چرا خیلی وقت پیش این تصمیم را نگرفته بودید.

کار درست را انجام دهید

برای پرورش و تقویت شخصیتی برجسته که بر اساس انضباط فردی و قدرت اراده عمل می‌کند، دوراندیشی یا نگاه بلندمدت ضروری است. هرچه که بیشتر درخصوص پیامدهای بلندمدت رفتارتان فکر کنید، بیشتر احتمال دارد

که کارهای درستی در کوتاه‌مدت انجام دهید؛ بنابراین، وقتی می‌خواهید راهی را انتخاب کنید یا تصمیمی بگیرید، همیشه این سؤال جادویی را از خود بپرسید: «در این‌جا چه مسأله‌ای مهم است.»

طبق اصل جهانی امانوئل کنت[1] عمل کنید: «عزمتان را جزم کنید تا طوری رفتار کنید که انگار تمام کارهایتان قرار است به قانونی جهانی برای همه‌ی مردم دنیا تبدیل شود.»

یکی از بزرگ‌ترین پرسش‌ها برای توسعه‌ی شخصیت عبارت است: اگر همه‌ی مردم جهان مثل من بودند، دنیا چه شکلی می‌شد؟»

هر وقت که اشتباه می‌کنید، حرفی را می‌گویید یا کاری انجام می‌دهید که با عالی‌ترین ارزش‌هایتان سازگار نیست، بلافاصله «به خود بیایید» و به خودتان بگویید. «شبیه من نیست!» و تصمیم بگیرید که دفعه‌ی بعد بازده بهتری داشته باشید.

به هرچه توجه کنید، همان را پرورش می‌دهید

اگر امروز در موقعیتی هستید که بر اساس بالاترین ارزش‌هایتان نیست، همین لحظه تصمیم بگیرید که با آن موقعیت روبه‌رو شوید و درستش کنید. همان لحظه که این کار را انجام می‌دهید، دوباره احساس شادی می‌کنید و هدایت اوضاع را به‌دست می‌گیرید.

این یک قصه‌ی قدیمی هندی است. «دو گرگ روی شانه‌های من است. یکی از گرگ‌ها سیاه و شوم است که همیشه وسوسه‌ام می‌کند و می‌گوید کارهای غلط را انجام بده، روی شانه‌ی دیگرم گرگی سفید است که همیشه تشویقم می‌کند که به بهترین شیوه زندگی کنم.»

یکی از کسانی که به قصه گوش می‌کرد، از پیرمرد قصه‌گو پرسید: «کدام یک از این گرگ‌ها بیشترین قدرت و نفوذ را در شما دارند؟»

1- Immanuel Kant

پیرمرد در جواب گفت: «همانی که به او غذا می‌دهم و پرورش می‌دهم.»

طبق قانون تمرکز، به هرچه که توجه کنید، همان در زندگی‌تان زیاد می‌شود. هنگامی که درباره‌ی خصوصیات و ارزش‌هایی که برایتان مهم و تحسین‌آمیز هستند، فکر و صحبت می‌کنید؛ در واقع، در ناخودآگاهتان آن ارزش‌ها را عمیق‌تر و درونی‌تر می‌کنید تا وقتی که در هر موقعیتی آن‌ها را به طور خودکار انجام دهید.

هنگامی که از انضباط فردی و قدرت اراده‌تان کمک می‌گیرید تا طبق ارزش‌هایی که دوست دارید شما را با آن‌ها بشناسند، زندگی کنید، به سرعت مسیر تبدیل شدن به انسانی عالی و فوق‌العاده را طی می‌کنید.

تمرین عملی

یک برگ کاغذ بردارید و به این سؤال‌ها پاسخ دهید،

۱. اسم سه نفر را، مرده یا زنده، بنویسید، کسانی که خیلی آن‌ها را تحسین می‌کنید و یکی از خصوصیات آن‌ها را بنویسید که برای‌تان محترم است.

۲. مهم‌ترین حسن یا خصوصیتی را مشخص کنید. که در زندگی خیلی تلاش می‌کنید به آن برسید.

۳. موقعیت‌هایی را بنویسید که در آن‌ها، اعتماد به نفس بیشتری دارید و احساس می‌کنید که در آن موقعیت‌ها بهترین فردی هستید که می‌توانید باشید.

۴. کدام موقعیت‌ها بیش‌ترین احساس عزت نفس و ارزشمندی را در شما ایجاد می‌کند؟

۵. اگر از همین حالا، از هر لحاظ انسانی عالی بودید، از امروز به بعد رفتارتان چه تغییری می‌کرد؟

۶. دوست دارید وقتی مردم اسمتان را می‌شنوند به کدام خصوصیتتان فکر کنند و برای این‌که مطمئن شوید چنین اتفاقی می افتد، چه کاری می‌توانید انجام دهید؟

۷. در کدام بخش زندگی باید صادق‌تر باشید و صداقت بیشتری داشته باشید؟

فصل سوم

انضباط فردی و مسئولیت

«کسی که می‌خواهد در تجارت به پست و مقامی برسد باید قدر احتمالات و قدرت عادت را بداند. باید به سرعت عادت‌هایی را که منجر به شکستش می‌شوند، ترک کند و بدون این که وقت را هدر بدهد باید عادت‌هایی را در خود به‌وجود آورد که کمک می کند تا به موفقیت دلخواهش دست یابد.»

ج. پائل گتی[1]

برای آن‌که خوشبخت، سالم، موفق و کامیاب باشید و اختیار زندگی‌تان را در دست بگیرید، باید بتوانید و بخواهید که خودتان را وادار کنید تا مسئولیت زندگی شخصی‌تان را بپذیرید و به عهده بگیرید.

1- J.Paul Getty

پذیرفتن، یکی از سخت‌ترین کارهاست، اما بدون آن، هیچ موفقیتی امکان‌پذیر نیست.

اگر نتوانید مسئولیت‌ها را بپذیرید و سعی کنید مسئولیت اتفاقات ناخوشایندی را که در زندگی‌تان می‌افتد، به گردن افراد دیگر، مؤسسات و موقعیت‌ها بیندازید و علت و معلول را کاملاً وارونه جلوه دهید؛ در واقع، شخصیت خودتان را کوچک کرده‌اید، اراده‌تان را ضعیف‌تر کرده‌اید و انسانیتتان را زیر سؤال برده‌اید. همه‌ی این‌ها به بهانه‌های بی‌پایان منجر می‌شود.

کشف بزرگ من

زمانی که بیست‌ویک سالم بود، در آپارتمانی نقلی زندگی می‌کردم و کارگر ساختمان‌سازی بودم، باید ساعت پنج صبح بیدار می‌شدم و سه تا اتوبوس سوار می‌شدم تا ساعت هشت به محل کار برسم. ساعت هفت غروب هم خسته و کوفته به خانه می‌رسیدم، چون تمام روز مصالح ساختمانی را جابه‌جا می‌کردم. پولی که درمی‌آوردم فقط به اندازه‌ای بود که گرسنه نمانم، اصلاً پولی برای پس‌انداز نمی‌ماند و فقط می‌توانستم لباس‌هایی را بخرم که لازم داشتم. حتی رادیو یا تلویزیون نداشتم.

اواسط زمستان بود، دمای هوا بیشتر اوقات ۳۵- درجه فارنهایت بود، به همین سبب غروب‌ها به ندرت بیرون می‌رفتم. درعوض، اگر حال داشتم، پشت میز کوچک و دنجی که توی آشپزخانه‌ی کوچکم بود، می‌نشستم و مطالعه می‌کردم.

یک روز غروب که کم و بیش شب شده بود، پشت میز مشغول مطالعه بودم که ناگهان متوجه اوضاع زندگی‌ام شدم، در آن زندگی به هیچ جایی نمی‌رسیدم. مسابقه شروع شده بود و من شخصیت اصلی آن بودم.

انگار ناگهان چشم‌هایم به زندگی باز شد. نگاهی به خودم و اطراف آپارتمان کوچکم انداختم و این واقعیت را در نظر گرفتم که من هنوز

دبیرستانم را تمام نکرده‌ام. تنها کاری که بلد بودم کارگری بود. پولی که درمی‌آوردم فقط به اندازه هزینه‌های ضروری زندگی بود و در آخر ماه هم پول کمی برایم می‌ماند.

ناگهان به خودم آمدم و فهمیدم که تا خودم را عوض نکنم، هیچ چیز تغییر نمی‌کند. در واقع، هیچ کس دیگری نمی‌توانست این کار را برایم انجام دهد. در آن لحظه بود که متوجه این واقعیت شدم و از آن روز به بعد، مسئولیت‌های زندگی و اتفاقاتی را که برایم می‌افتاد، به عهده گرفتم. من مسئول بودم و دیگر نمی‌توانستم دوران کودکی سخت یا اشتباهات گذشته‌ام را در وضعیت فعلی‌ام مقصر بدانم. خودم مسئول بودم. فرمان زندگی‌ام دست من بود. زندگی من بود و اگر برای تغییر اوضاع کاری نمی‌کردم، حتماً اوضاع هم مثل قبل پیش می‌رفت.

این کشف، زندگی‌ام را تغییر داد. دیگر مثل قبل نبودم از آن زمان به بعد، مسئولیت‌های امور زندگی‌ام را بیشتر و بیشتر می‌پذیرفتم. به جای این‌که کمترین کار لازم را انجام دهم تا اخراج نشوم، این مسئولیت را پذیرفتم که کارم را متمایز از قبل انجام دهم. مسئولیت اوضاع مالی، سلامت و به خصوص آینده‌ام را برعهده گرفتم.

روز بعد، وقت ناهار به کتاب فروشی محله رفتم و کار بزرگ تمام زندگی‌ام را آغاز کردم؛ یعنی شروع کردم به خریدن کتاب‌هایی که اطلاعات، نظریه‌ها و درس‌هایشان به من کمک می‌کرد. همه‌ی زندگی‌ام را به تقویت خود، و یادگیری مداوم از هر راهی که می‌شد، اختصاص دادم.

از آن به بعد، در سراسر زندگی کاری‌ام تا به امروز، هروقت لازم بود که مطالبی یاد بگیرم یا بخوانم که به من کمک می‌کرد؛ دوباره سراغ آموزش می‌رفتم، درباره‌ی آن مطالعه می‌کردم، به برنامه‌های صوتی گوش می‌کردم و در جلسات و دوره‌های آموزشی شرکت می‌کردم. دریافتم که برای رسیدن به هریک از اهدافی که برای خود تعیین می‌کنید، می‌توانید هر مطلبی را که لازم است یاد بگیرید.

در طی این مدت یاد گرفتم که هشتاد درصد از جمعیت مردم هرگز مسئولیت کامل زندگی‌شان را برعهده نمی‌گیرند. آن‌ها همیشه در حال شکایت و انتقادکردن و بهانه‌تراشی هستند و دیگران را به علت اتفاقات ناخوشایند زندگی‌شان سرزنش می‌کنند. با این حال، این نوع فکر، نتیجه‌ای فاجعه‌آمیز خواهد داشت. این افکار می‌توانند همه‌ی امیدهایی را که برای موفقیت و خوشبختی در زندگی آینده دارید، نابود کنند.

از کودکی تا بزرگسالی

از همان اوایل کودکی تا وقتی که بزرگ می‌شوید، طوری بار می‌آیید که خودتان را مسئول زندگی‌تان ندانید. این مسأله عادی و طبیعی است. تا وقتی که بچه هستید، پدر و مادرتان مسئول هستند. آن‌ها تمام تصمیم‌های زندگی‌تان را می‌گیرند. آن‌ها تصمیم می‌گیرند که چه غذایی را بخورید، در چه خانه‌ای زندگی کنید، با چه اسباب بازی‌هایی بازی کنید. چه لباسی بپوشید، به چه مدرسه‌ای بروید و در اوقات فراغتتان، چه کارهایی انجام دهید. از آنجایی که شما بچه‌ای پاک و ناآگاه هستید، کارهایی را که آن‌ها می‌خواهند، انجام می‌دهید. حق انتخاب یا اختیارات کمی دارید.

با این حال درحالی‌که بزرگ می‌شوید، کم‌کم خودتان در هر زمینه‌ای شروع به تصمیم‌گیری می‌کنید. اما به سبب این‌که از همان کودکی طوری تربیت شده‌اید که دیگران را مسئول بدانید، هنوز هم به طور ناخودآگاه فکر می‌کنید که یک نفر دیگر مسئول زندگی شماست و کسی باید مواظب شما باشد.

بیشتر مردم با این باور بزرگ می‌شوند که اگر کاری درست پیش نرفت، یک نفر دیگر مسئول است. کس دیگری را باید سرزنش کرد. یک نفر دیگر مقصر است. مقصر اصلی کس دیگری است و شما قربانی هستید. درنتیجه، بیشتر مردم مدام به علت اتفاقات ناراحت کننده‌ای که در گذشته و حال در زندگی‌شان رخ داده است، بهانه می‌آورند.

خودتان را از دست اشتباهات پدر و مادرتان نجات دهید

هنگامی که بچه بودید، پدر و مادرتان به علت کار اشتباهی که انجام داده بودید، شما را سرزنش می‌کردند، از دستتان عصبانی می‌شدند، ناخودآگاه این احساس در شما به‌وجود می‌آمد که تا حدی مقصرید. اگر پدر و مادرتان از لحاظ عاطفی یا فیزیکی تنبیه‌تان می‌کردند، احساس حقارت و بی‌عرضگی می‌کردید.

اگر پدر و مادرتان به علت انجام ندادن کاری که آن‌ها خواسته بودند، با محروم‌کردن شما از عشقشان، تنبیه‌تان می‌کردند، احتمالاً با احساس گناه، بی‌ارزشی و بی‌لیاقتی، بزرگ می‌شدید. سپس تمام این احساسات منفی باعث می‌شدند که در بزرگسالی احساس کنید که قربانی هستید و مسئول خود و زندگی‌تان نیستید.

اگر محیط خانه‌ای که در آن بزرگ می‌شویم، انتقادی و سرزنش‌کننده باشد، در بزرگسالی بیشتر اوقات این احساس را داریم که «به اندازه کافی خوب نیستیم». به خاطر همین احساس، همیشه خودمان را به‌طور نامطلوب و نامساعد با دیگران مقایسه می‌کنیم. فکر می‌کنیم کسانی که به نظر شادترند یا اعتماد به نفس بیشتری دارند، بهتر از ما هستند و احساس حقارت را در خودمان تقویت می‌کنیم. این مسأله، می‌تواند تله‌ای عاطفی باشد.

تصوری غلط و کشنده

اگر به هر دلیلی فکر کنیم که دیگران **بهتر** از ما هستند، به طور ناخودآگاه فرض می‌کنیم که ما **بدتر** از دیگرانیم. اگر آن‌ها «ارزشمندتر» از ما باشند، تصور می‌کنیم که ما «کم ارزش‌تر» هستیم. این احساس بی‌کفایتی یا به درد نخور بودن، نه تنها علت بیشتر مشکلات شخصیتی زندگی ماست،

بلکه بیشتر مشکلات سیاسی و اجتماعی جهان نیز ریشه در این احساس دارد.

برای فرار از این احساس گناه و بی‌ارزشی که درنتیجه‌ی انتقادات مخرب دوران کودکی در ما القاء شده است، در دنیای خودمان، مردم و موقعیت‌ها را به باد انتقاد می‌گیریم. در هر بخشی از زندگی که ناراضی یا گله‌مند هستیم، اولین واکنشمان این است که به اطراف نگاه می‌کنیم و می‌پرسیم .«چه کسی را باید سرزنش کنیم؟»

در بیشتر جوامع، وقتی کاری اشتباه از آب درمی‌آید، به دنبال دیگر مقصر می‌گردند تا سرزنشش کنند یک نفر کار بدی انجام داده است یک نفر مقصر است، باید تنبیه شود. این عقیده کلی تقصیر و تنبیه باعث می‌شود تا احساس خشم، تنفر و بی‌مسئولیتی روز به روز بیشتر شود.

گرایش به بی‌مسئولیتی

امروزه، تمام دادگاه‌های کشور پُر شده از هزاران نفر که می‌خواهند برای اتفاق بدی که در زندگی‌شان افتاده است، خسارت بگیرند. مردم با تکیه بر وکلای بلندپرواز، به دادگاه می‌روند و تقاضای خسارت می‌کنند. حتی اگر در اتفاقی که افتاده است، خودشان کاملاً مقصر باشند.

مردم نمی‌خواهند مسئولیتی را بپذیرند. مردم خودشان چای داغ را روی لباسشان می‌ریزند و از قهوه‌چی شکایت می‌کنند مردم خودشان درحال مستی رانندگی می‌کنند و درنتیجه خودروشان چپ می‌کند، بعد از کارخانه خودروسازی که پنجاه سال سابقه تولید دارد، شکایت می‌کنند. مردم از نردبان بالا می‌روند و خیلی به جلو خم می‌شوند، بعد که از نردبان می‌افتند از کارخانه نردبان سازی شکایت می‌کنند. در هر یک از نمونه‌ها، مردم تلاش می‌کنند تا با مقصر دانستن دیگران، بهانه‌تراشی و درخواست خسارت، از بار مسئولیت رفتارشان، شانه خالی کنند.

از بین بردن احساسات منفی

میل به شاد بودن، خصوصیت مشترک همه‌ی مردم است. به عبارت ساده، شادی در **نبود** احساسات منفی به‌وجود می‌آید. وقتی که احساسات منفی نباشد، آنچه که می‌ماند احساسات مثبت است؛ بنابراین، اگر واقعاً می‌خواهید که شاد باشید، کار اصلی‌تان در زندگی، از بین بردن احساسات منفی است.

احساسات منفی زیاد هستند. اما رایج‌ترین آن‌ها گناه، خشم، خسارت، ترس و دشمنی است. با این حال، همه‌ی این‌ها فقط در احساس خشم خلاصه می‌شوند که یا این خشم و عصبانیت را در درونتان نگه می‌دارید یا آن را ابراز می‌کنید.

وقتی به جای این‌که خشمتان را به روشی مؤثر به دیگران ابراز کنید، آن را در درونتان می‌ریزید؛ در واقع، خشمتان را به درونتان هدایت کرده‌اید، اما وقتی به دیگران حمله می‌کنید یا از آن‌ها انتقاد می‌کنید، خشمتان را به بیرون هدایت می‌کنید.

بیماری جسمی – روانی

احساسات منفی، علت اصلی بیماری‌های جسمی - روانی هستند. این بیماری زمانی به‌وجود می‌آید که ذهن **(روان)**، بدن **(جسم)** را بیمار می‌کند. احساسات منفی به ویژه وقتی که به شکل خشم ابراز می‌شوند، دستگاه ایمنی بدن را ضعیف می‌کند و شما را نسبت به سرماخوردگی، آنفلونزا و سایر بیماری‌ها، آسیب‌پذیر می‌کنند. همچنین خشم مهار نشده، می‌تواند باعث حمله قلبی، سکته مغزی و حمله عصبی شود. می‌خواهم کشف بزرگی را با شما در میان بگذارم: تمام احساسات منفی به‌خصوص عصبانیت و خشم، از همان ابتدا که به‌وجود می‌آید به توانایی شما در **سرزنش کردن** دیگران وابسته‌اند، این‌که چقدر دیگران یا عوامل دیگر را برای اتفاق، ناخوشایندی که در زندگی‌تان افتاده است، مقصر می‌دانید.

برای این‌که بتوانیم بر خودمان تسلط داشته باشیم که دیگران را به علت مشکلاتمان سرزنش نکنیم به انضباط فردی نیاز داریم. برای این‌که دیگر **بهانه** نیاوریم باید خیلی خوب بتوانیم به خودمان مسلط باشیم.

باید انضباط فردی بسیاری داشته باشید تا مسئولیت کامل آنچه که هستید، آنچه که می‌شوید و اتفاقاتی را که برای‌تان می‌افتد، بپذیرید. حتی اگر خودتان مستقیماً مسئول اتفاقی که پیش آمده، مانند طوفان کاترنیا، نیستید، اما مسئول واکنش‌هایتان که هستید، مسئول کارهایی که از آن لحظه به بعد انجام می‌دهید و حرف‌هایی که می‌زنید، هستید.

اگر می‌خواهید بر ضمیرخودآگاه‌تان تسلط کامل داشته باشید و آگاهانه افکار مثبت و سازنده را انتخاب کنید تا زندگی بهتری داشته باشید و کیفیت روابط و نتایج را بالا ببرید، باید تسلط بسیاری بر نفس خود داشته باشید. البته نتیجه‌ی این تلاش، فوق‌العاده است.

سرزنش‌کردن آسان است

با دنبال‌کردن راه راحت‌تر، ساده‌ترین و بی‌فکرترین رفتار فرد این است که به هر علتی از دیگران به سبب مشکل پیش آمده انتقاد و سرزنش کند.

کسانی که عادت کرده‌اند خودبه‌خود دیگران را سرزنش کنند، اغلب از دست اشیاء نیز عصبانی می‌شوند سرزنش‌کردن اشیاء بی‌جان که درست کار نکرده‌اند، آنقدر احمقانه است که کمابیش نوع ملایمی از بی‌عقلی است.

مردم از دسته‌ی دری که گیر کرده است، عصبانی می‌شوند. به وسیله‌ای که از آن در حال استفاده کردن هستند، بد و بیراه می‌گویند، درحالی‌که خودشان اشتباه کردند. وقتی خودرویشان روشن نمی‌شود، به شدت عصبانی می‌شوند. حتی وقتی که وسیله‌ای بی‌جان، درست کار نکند، باز هم همان وسیله را سرزنش می‌کنند. اغلب وقتی از دست خودرویشان عصبانی هستند به آن لگد می‌زنند یا به جعبه‌ای که پایشان به آن گیر کرده و افتاده‌اند، لگد می‌زنند.

درمانی برای احساسات منفی

سریع‌ترین و بهترین راه برای حذف احساسات منفی این است که بلافاصله بگویید: «خودم مسئولم!»

هر وقت اتفاقی می‌افتد که باعث خشم یا هر نوع واکنش منفی شود، با گفتن «من مسئولم»، بلافاصله آن حس منفی، خنثی می‌شود.

قانون جایگزین می‌گوید که می‌توانید فکری مثبت را جایگزین فکری منفی کنید. از آنجایی که ذهنتان در آن واحد فقط یک فکر را می‌تواند نگه دارد، وقتی عمداً فکر مثبت را انتخاب می‌کنید؛ یعنی « من مسئولم»، فکر یا احساسات منفی دیگری را که در آن لحظه به سراغتان آمده است، متوقف می‌کنید.

محال است که هم‌زمان هم مسئولیت کار را بپذیرید و هم عصبانی باشید. غیرممکن است که هم مسئولیت کار را بپذیرید و هم احساس منفی داشته باشید. محال است که بعد از پذیرفتن مسئولیت کار، خونسرد، واضح، مثبت و حواس‌جمع نباشید.

تا وقتی که دیگران را به علت اتفاقات ناخوشایند زندگی‌تان سرزنش می‌کنید، از نظر ذهنی کودک می‌مانید. خودتان را کوچک و دست تنها می‌بینید، مثل یک قربانی به انتقاد از دیگران ادامه می‌دهید. بااین‌حال، وقتی مسئولیت اتفاقاتی را که برای‌تان می‌افتد، می‌پذیرید، خودتان را مسئول زندگی‌تان می‌بینید و دیگر به چشم قربانی به خود نگاه نمی‌کنید.

در برنامه‌های ترک اعتیاد، افرادی که اعتیاد به الکل دارنَد در جلساتی شرکت می‌کنند که بقیه هم در همان موقعیت مشابه آن‌ها قرار دارند. آن‌ها فهمیده‌اند تا وقتی که افراد، مسئولیت مشکلاتشان را نپذیرند، هم درباره‌ی مصرف الکل و هم در سایر بخش‌های زندگی، هیچ وقت، هیچ پیشرفتی نمی‌کنند. اما بعد از این‌که فرد مسئولیتش را پذیرفت، هر کاری شدنی است.

این مسأله درباره‌ی سایر موقعیت‌های دشوار زندگی که در آن ناراحتی‌تان را تقصیر دیگران یا عوامل بیرونی می‌اندازید، نیز درست است.

پول و احساسات

بسیاری از بزرگ‌ترین مشکلات و دغدغه‌های ما در زندگی به پول برمی‌گردد: پول درآوردن، خرج کردن، سرمایه‌گذاری و به‌ویژه از دست دادن پول. درنتیجه، بسیاری از احساسات منفی، به نوعی به پول مربوط می‌شود. با این حال، حقیقت این است که شما مسئول زندگی مالی‌تان هستید، این شمایید که انتخاب می‌کنید. این شمایید که تصمیم می‌گیرید. این شمایید که مسئولید. نمی‌توانید دیگران را به علت مشکلات یا اوضاع مالی‌تان سرزنش کنید، فرمان زندگی‌تان دست خودتان است.

پس فقط وقتی از نظر اقتصادی «از خامی و کودکی» بیرون می‌آیید و «بالغ و پخته» می‌شوید که مسئولیت درآمدتان (چه کسی انتخاب کرده است شغلی را که به آن مشغولید بپذیرید؟)، صورتحساب‌ها (چه کسی پولی را که بدهکارید، خرج کرده؟) و سرمایه گذاری‌هایتان (چه کسی آن تصمیم‌ها را گرفته است؟)، را بپذیرید.

مسئولیت و تسلط داشتن

بین پذیرش مسئولیت و میزان تسلطی که احساس می‌کنید در زندگی دارید، رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. این یعنی آن‌که هرچه مسئولیت‌های بیشتری بپذیرید، احساس می‌کنید که تسلط بیشتری بر زندگی‌تان دارید.

همچنین بین میزان تسلط و احساس مثبتی که دارید، رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. هرچه بیشتر احساس کنید که بر بخش‌های مهم زندگی تسلط دارید، در کارهایی که انجام می‌دهید. خوشبین‌تر و شادتر خواهید بود.

باقبول مسئولیت، احساس می‌کنید که محکم، قوی و هدفدار هستید. مسئولیت‌پذیری، احساسات منفی که شما را از شادی و رضایت محروم می‌کنند، از میان برمی‌دارد.

در هر موقعیتی، نوشدارویی که برای احساسات منفی می‌توان به کار برد این است که بگویید: «من مسئولم» سپس به آن موقعیت نگاه کنید تا دلایلی پیدا کنید که چرا مسئول اتفاق پیش‌آمده یا اوضاع و احوال موجود هستید.

هوش مانند شمشیر دولبه است، از هر طرف می‌برد. می‌توانید از هوشتان استفاده کنید و برای مسائلی که پیش‌آمده و شما را ناراحت کرده است، دلیل و توجیه بیاورید و دیگران را سرزنش کنید یا این‌که از هوشتان استفاده کنید تا بفهمید چرا مسئول اتفاق پیش‌آمده هستید و سپس برای حل مشکل یا برطرف کردن موقعیت پیش‌آمده وارد عمل شوید. می‌توانید بهانه بیاورید یا پیشرفت کنید، حق انتخاب با شماست.

حتی وقتی که تصادفی اتفاق می‌افتد نیز مسئول هستید؛ برای مثال درحالی‌که سر کار هستید، کسی با خودرویتان که در پارکینگ بوده تصادف می‌کند، شاید **از نظر قانونی** در آن تصادف مقصر نباشید، اما درباره‌ی واکنش‌هایتان و رفتاری که به سبب آن اتفاق از خود نشان می‌دهید، مسئولید.

شکایت و توجیه ممنوع

نشانه‌ی مدیر، شخصی که به راستی برجسته و موفق است این است که همیشه مسئولیت کامل موقعیت‌ها را برعهده می‌گیرد. نمی‌توان تصور کرد که مدیر و رهبری واقعی هنگام مشکلات و سختی‌ها، به جای این‌که وارد عمل شود، غر بزند و شکایت کند.

این احساس «پاسخگو بودن» نشانه‌ی شخصیت رشدیافته است: وقتی که از قبل تصمیم می‌گیرید که برای آنچه که نمی‌توانید تغییر دهید یا بر آن اثر

بگذارید، خودتان را ناراحت نکنید یا عصبانی نشوید، با این کار مسئولیت زندگی‌تان را برعهده گرفته‌اید. همانطور که به علت وضعیت بد آب و هوا عصبانی نمی‌شوید، به سبب موقعیت‌ها و اوضاعی هم که خارج از تسلط و مهار شماست نیز نباید عصبانی شوید.

علاوه براین، به‌خصوص نباید به خودتان اجازه دهید تا به خاطر تجارب یا موقعیت‌های گذشته، در زمان حال نیز عصبانی یا ناراحت باشید. شما می‌گویید: «دردی را که درمان ندارد، باید تحمل کرد.»

جالب است که بسیاری از ناراحتی‌های امروز مردم، به‌علت اتفاقات گذشته است، حتی اتفاقاتی که سال‌ها پیش افتاده است. هر دفعه به آن تجربه منفی فکر می‌کنند، باز هم عصبانی یا ناراحت می‌شوند. خوشبختانه، در هر زمانی می‌توانید از فکر و صحبت کردن و یادآوری گذشته، دست بردارید. می‌توانید گذشته را به حال خودش رها کنید و به جای آن به اهداف و آینده درخشانی که دارید، فکر کنید. به قول هلن کلر: «وقتی به طرف خورشید می‌چرخید، سایه‌ها پشت سرتان می‌افتد.»

تسلط بر نفس و مهار خود

هرگونه انضباط فردی، تسلط بر نفس و مهار خود مستلزم تسلط بر **احساساتتان** است. با پذیرفتن مسئولیت صد درصد خود و واکنش‌هایی که به اتفاقات نشان می‌دهید، بر احساساتتان غلبه پیدا می‌کنید. از بهانه‌تراشی، گله و شکایت، انتقاد، یا سرزنش دیگران خودداری می‌کنید. درعوض، می‌گویید «من مسئولم»، و سپس وارد عمل می‌شوید و کاری انجام می‌دهید.

تنها راه علاج، عمل است

تنها راه حل واقعی برای درمان خشم یا نگرانی این است که هدفمندانه به‌منظور رسیدن به اهدافتان وارد عمل شوید که در فصل بعد توضیح خواهیم داد. با این حال، قبل از این‌که به این موضوع بپردازیم، از همین

امروز تصمیم بگیرید که اول از همه مهار کامل افکار، احساسات و کارهایتان را در دست بگیرید و سپس خودتان را آنقدر مشغول کارهایی کنید که برای‌تان مهم هستند تا دیگر وقتی نداشته باشید که به احساسات منفی فکر کنید یا به هردلیلی آن‌ها را به دیگران ابراز کنید.

هنگامی که برای پذیرفتن مسئولیت زندگی شخصی‌تان، انضباط فردی و قدرت اراده‌تان را به کار گرفتید، آنگاه مهار کامل افکار و احساساتتان را نیز در دست خواهید داشت و با این کار در هر کاری که انجام می‌دهید، انسانی مؤثرتر، شادتر و مثبت‌تر خواهید بود.

تمرین عملی

۱. از همین امروز تصمیم بگیرید مسئولیت کامل کسی را که در آینده می‌شوید، بپذیرید هیچ وقت گله و شکایت نکنید، هیچ وقت کارتان را توجیه نکنید.

۲. به گذشته‌ی خود نگاه کنید و فرد یا اتفاقی را که هنوز هم ناراحتتان می‌کند، انتخاب کنید. به جای این‌که احساسات منفی‌تان را توجیه کنید، به دنبال دلایلی بگردید تا بفهمید که چرا تا حدودی، شما مسئول اتفاق پیش‌آمده، بودید.

۳. ارتباطی را مشخص کنید که در گذشته ناراحتتان کرده است و سپس سه دلیل بیاورید که چرا **شما** مسئول اتفاق پیش‌آمده، بودید.

۴. یک نفر را در گذشته‌تان انتخاب کنید که هنوز هم از دِستش عصبانی هستید و همین حالا تصمیم بگیرید که او را برای اتفاقی که پیش‌آمده بود، به طور کامل ببخشید. این کار شما را از نظر عاطفی آزاد می‌کند.

۵. مسئولیت کامل اوضاع مالی‌تان را بپذیرید و دیگران را به علت مشکلات مالی‌تان سرزنش نکنید. حالا، برای از میان بردن این وضعیت، چه گام‌هایی می‌خواهید بردارید؟

۶. مسئولیت کامل موقعیت تک‌تک اعضای خانواده‌تان را برعهده بگیرید و سپس بلافاصله وارد عمل شوید و هرجا که ارتباطتان مشکل دارد، آن را برطرف کنید تا ارتباط بهتری داشته باشید.

۷. مسئولیت صددرصد سلامتتان را بپذیرید. همین امروز تصمیم بگیرید تا برای داشتن سلامت کامل و عالی، کارهایی را که لازم است، انجام دهید. کارهایی را که ضرر دارد، دیگر انجام ندهید.

فصل چهارم

انضباط فردی و اهداف

«انضباط فردی پلی است بین اهداف و رسیدن به موفقیت»

جیم ران[1]

اگر بتوانید خودتان را وادار کنید که اهدافی واضح و روشن برای خود تعیین کنید و سپس هر روز برای رسیدن به آن اهداف تلاش کنید، این توانایی بیشتر از هر عامل دیگری می‌تواند به موفقیتتان کمک کند و آن را تضمین می‌کند. برای رسیدن به امور باارزش زندگی باید هدف داشته باشید. حتماً شنیده‌اید که «هدفی را که نمی‌بینید، نمی‌توانید نشانه بگیرید.»

«اگر ندانید به کجا می‌خواهید برسید، هر جاده‌ای که انتخاب کنید شما را به همان ناکجا آباد می‌رساند.»

1- Jim Rohn

و به قول واین گرتسکی[1] «اگر از فرصت‌ها استفاده نکنید، آن‌ها را از دست می‌دهید.»

همین که وقت می‌گذارید تا تصمیم بگیرید که در هریک از بخش‌های زندگی‌تان واقعاً چه می‌خواهید، زندگی‌تان را می‌تواند کاملاً تغییر دهد.

عامل سه درصد

به نظر می‌رسد که فقط سه درصد افراد بزرگسال، اهداف و برنامه‌هایشان را می‌نویسند و **این سه درصد بیشتر از مجموع آن نود و هفت درصد به‌دست می‌آورند.**

چرا اینگونه است؟ ساده‌ترین پاسخ این است که اگر هدف روشن و برنامه‌ی مشخصی برای رسیدن به آن داشته باشید. درنتیجه، مسیر مشخصی دارید که هر روز باید آن را دنبال کنید. به جای این‌که سایر مسائل فردی و سرگرمی‌ها حواستان را پرت کند و شما را از مسیر اصلی خارج کند و راه را گم کنید یا به بیراهه بروید؛ بیشتر وقت‌ها حواستان جمع است و به مسیر مستقیم خود ادامه می‌دهید، تا از جایی که الان هستید به مقصدی که می‌خواهید، برسید. به همین دلیل است که افراد هدفدار در مقایسه با افراد بی‌هدف، به موفقیت‌های خیلی بیشتری دست می‌یابند.

متأسفانه، بیشتر مردم فکر می‌کنند که هدف دارند. درحالی‌که آنچه آن‌ها واقعاً دارند، امید و آرزو است. با این حال، امید، راهبرد رسیدن به موفقیت نیست، و تعریف آرزو این است: «هدفی که پشت آن هیچ انرژی‌ای نیست.»

اهدافی که نوشته نشده‌اند و برای آن‌ها برنامه‌ریزی نشده است، مانند فشنگ‌های خالی می‌مانند. افرادی که اهداف نانوشته دارند، در طی زندگی با فشنگ‌های منفی مشقی نشانه می‌گیرند.» از آنجایی که فکر می‌کنند در

1- Wayne Gretsky

حال حاضر اهدافی دارند، هرگز خود را در کار سخت و منظم شناسایی اهداف که مهارت کلیدی در موفقیت است، درگیر نمی‌کنند.

شانس موفقیتتان را چند برابر کنید

در سال ۲۰۰۶ ، روزنامه **یو اس ای تودی**[1]، تحقیقی را منتشر کرد که در آن پژوهشگران، بسیاری از افرادی را انتخاب کردند که برای **سال جدید** تصمیم جدی گرفته بودند. سپس این افراد را به دو دسته تقسیم کردند؛ کسانی که تصمیم سال نوشان را نوشته بودند و کسانی که تصمیمی جدی برای سال‌نو گرفته بودند، اما آن را **ننوشته بودند.**

دوازده ماه بعد، آن‌ها سرنوشت تصمیم شرکت‌کنندگان در تحقیق را بررسی کردند و به نتایجی شگفت‌انگیز رسیدند. از کسانی که برای سال جدید، تصمیم خاصی گرفته بودند، اما آن را ننوشته بودند، فقط چهار درصدشان توانسته بودند **تصمیمشان را عملی کنند.** اما در میان گروهی که تصمیم سال جدیدشان را نوشته بودند، چهل و چهار درصدشان توانسته بودند تصمیمشان را عملی کنند. این مسأله بیش از ۱۱۰۰ درصد در موفقیت تأثیر می‌گذارد و با عمل ساده‌ی شفاف‌سازی اهداف یا تصمیم‌ها روی برگه است که به این میزان می‌توان رسید.

انضباط در نوشتن

در این بیست و پنج سال تجربه‌ای که از کارکردن با چندین میلیون نفر داشته‌ام، عمل منظم نوشتن اهداف، برنامه‌ریزی برای رسیدن به آن‌ها و سپس هر روز کار کردن روی آن‌ها، شانس رسیدن به هدف‌هایتان را تا ده برابر یا هزاردرصد افزایش می‌دهد.

1- U.S.A.Today

این به آن معنا نیست که با نوشتن اهداف، موفقیتتان تضمین می‌شود، بلکه احتمال موفقیت ده برابر بیشتر می‌شود. این‌ها فرصت‌های خوبی هستند که به نفعتان کار می‌کنند، به‌خصوص این‌که این کار هیچ خرج یا خطری برای‌تان ندارد، جز این‌که کمی وقت بگذارید و قلم را روی کاغذ بگذارید و بنویسید.

نوشتن را «عملی فیزیکی – روانی» می‌نامند. با نوشتن مجبور می‌شوید که فکر و تمرکز کنید. نوشتن وادارتان می‌کند تا کاری را انتخاب کنید که برای شما و آینده‌تان مهم‌تر است. درنتیجه، وقتی حرفی را می‌نویسید، در ضمیر ناخودآگاهتان نقش می‌بندد، که باعث می‌شود شبانه‌روز تلاش کنید تا اهدافتان را به واقعیت تبدیل کنید.

گاهی اوقات به افراد حاضر در جلسات سخنرانی‌ام می‌گویم: «فقط سه درصد افراد اهدافشان را می‌نویسند و بقیه مردم برای آن سه درصد کار می‌کنند.» در زندگی یا برای رسیدن به اهداف خودتان تلاش می‌کنید، یا برای رسیدن به اهداف دیگران، شما جزء کدام دسته هستید؟

ساختار موفقیت در مقابل شکست

مغزتان دو ساختار دارد، ساختار موفقیت و ساختار شکست. ساختار شکست، وسوسه‌ای است که تشویقتان می‌کند راه راحت‌تر را دنبال کنید و به جای این‌که کاری را که سخت و لازم هست، انجام دهید، سراغ کاری که لذت‌بخش و آسان است، بروید. ساختار شکست به طور خودکار در زندگی‌تان شروع به کار می‌کند، به همین علت است که بیشتر مردم نمی‌توانند توانایی‌های فردی‌شان را شکوفا کنند.

درحالی‌که ساختار شکست خود به خود شروع به کار می‌کند، ساختار موفقیت با هدف، فعال می‌شود. وقتی که درباره‌ی هدفی تصمیم می‌گیرید، بر ساختار شکست غلبه کرده‌اید و می‌توانید جهت زندگی‌تان را تغییر دهید. از حالت کشتی بدون سکان که با جریان جزر و مد این طرف و آن طرف

می‌رود، بیرون می‌آیید و مانند کشتی‌ای می‌شوید که هم سکان، هم قطب‌نما و هم مقصد مشخصی دارد و مستقیم به طرف هدفتان حرکت می‌کنید.

قدرت اهداف

یکی از مشتریانم چندوقت پیش، داستانی جالب برایم تعریف کرد. او می‌گفت که سال ۱۹۹۴ در یکی از سخنرانی‌هایم شرکت کرده بود، و در آن سخنرانی من درباره اهمیت نوشتن هدف و برنامه‌ریزی برای رسیدن به آن‌ها صحبت کرده بودم. در آن زمان او سی و پنج ساله بود و در «نشویل»[1] در کار فروش خودرو بود و سالانه حدود ۵۰,۰۰۰ دلار درآمد داشت.

او می‌گفت که آن روز، زندگی‌اش را عوض کرده است. بعد از سخنرانی، دست به کار شده بود و دیگر اهداف و برنامه‌هایش را می‌نوشت و سپس هر روز، روی آن‌ها کار می‌کرد. دوازده سال بعد، سالی یک میلیون دلار درآمد داشت و رئیس شرکتی شده بود که به سرعت درحال پیشرفت بود و به بعضی از بزرگترین شرکت‌های کشور، خدمات‌رسانی می‌کرد. او می‌گفت که نمی‌تواند تصور کند که اگر قلم و کاغذ برنداشته بود و اهدافی را که در سال‌های آینده می‌خواست به آن‌ها برسد، ننوشته بود، الان زندگی‌اش در چه وضعی بود.

اختیار زندگی‌تان را در دست بگیرید

ارسطو معتقد است که بشر، موجودی **نتیجه‌نگر** هست؛ یعنی ما **با اهدافمان** هدایت می‌شویم.

بنابراین، فقط وقتی احساس می‌کنید شاد هستید و بر زندگی‌تان مسلط هستید که هدفی مشخص داشته باشید و هر روز برای رسیدن به آن تلاش کنید. همچنین این حرف ارسطو به این معناست که یکی از مهمترین

1- Nashville

خصوصیتی که باید در خود تقویت کنید این است که بتوانید اهدافی برای خود مشخص کنید و این کار را در سراسر عمرتان انجام دهید.

در طبیعت، کبوتر نامه‌رسان، پرنده‌ای متمایز است. این پرنده، غریزه‌ی خاصی دارد که باعث می‌شود تا به آشیانه‌اش بازگردد، حتی اگر خیلی از جایی که هست دور باشد و در هر جهتی باشد، می‌تواند مسیرش را پیدا کند. می‌توانید امتحان کنید. کافی است کبوتر نامه‌رسانی را از لانه‌اش بیرون بیارید، آن را در قفس بگذارید، قفس را در جعبه‌ای بگذارید و آن را با پتو بپوشانید و در داخل کامیونی قرار دهید. می‌توانید به هر سمتی که دوست دارید، حرکت کنید و بعد از یکی دو کیلومتر، کامیون را نگه دارید و جعبه را بیرون بیاورید، پتو را بردارید، در قفس را باز کنید و پرنده را به هوا پرت کنید.

کبوتر نامه‌رسان سه بار، دور خودش می‌چرخد، موقعیتش را مکان‌یابی می‌کند و سپس مستقیم به طرف خانه پرواز می‌کند. این کبوتر، تنها موجود روی زمین است که چنین توانایی‌ای را دارد، البته به جز انسان؛ یعنی به جز **شما**.

شما هم این توانایی خاص کبوتر نامه‌رسان را در مغزتان دارید، اما تفاوتی خاص وجود دارد. به نظر می‌رسد که کبوتر نامه‌رسان به طور **غریزی** می‌داند که آشیانه‌اش کجاست. سپس می‌تواند به طرف لانه‌اش مستقیماً پرواز کند. در مقابل، وقتی انسان، هدفی را در ذهنش برنامه‌ریزی می‌کند، سپس می‌تواند به طرف آن حرکت کند بدون این‌که بداند کجا خواهد رفت و چگونه به آن هدف می‌رسد. اما به طوری معجزه‌آسا بدون این‌که راه را اشتباه برود، به سمت آن هدف حرکت می‌کند و هدف هم به طرف او حرکت خواهد کرد.

هنوز هم خیلی از مردم دو دل هستند که اهدافی برای خود مشخص کنند. آن‌ها می‌گویند. «می‌خواهم از نظر مالی روی پای خودم بایستم، اما اصلاً نمی‌دانم چگونه به آن مرحله برسم، «درنتیجه، حتی به خود زحمت نمی‌دهند که موفقیت مالی را جزء اهدافشان قرار دهند. خبر خوب این‌که

لازم نیست که بدانید چگونه به اهدافتان برسید. فقط باید بدانید که به چه هدفی می‌خواهید برسید و بعد ساختار تلاش برای رسیدن به هدف، در ذهنتان بدون این‌که خطایی کند، شما را به سمت هدفتان هدایت می‌کند.

برای نمونه، می‌توانید تصمیم بگیرید که شغل مطلوبتان را پیدا خواهید کرد که در آن کار برای افراد یا کسانی که دوستشان دارید و به آن‌ها احترام می‌گذارید هم هیجان‌انگیز و هم لذت‌بخش است. می‌توانید کمی وقت بگذارید و توصیف دقیق منصب مطلوبتان و محیط کاری را که دوست دارید، بنویسید و سپس سراغ بازار کار بروید و دنبال کار بگردید.

اغلب بعد از چند تا مصاحبه، در موقع مناسب به محل مناسب می‌روید و دقیقاً همان شغلی را پیدا می‌کنید که مناسبتان هست. کمابیش همه، چنین تجربه‌ای را داشته‌اند. می‌توانید این تجربه را طبق برنامه داشته باشید، به جای این‌که منتظر باشید تا بخت و اقبال در خانه‌تان را بزند، به خوبی بدانید که واقعاً چه می‌خواهید.

روش هفت مرحله‌ای دستیابی به اهداف

هفت مرحله ساده وجود دارد که با دنبال کردن آن‌ها می‌توانید اهدافتان را سریع‌تر مشخص کنید و زودتر به آن‌ها برسید. روش‌های سخت‌تر و مفصل‌تری هم برای رسیدن به اهداف وجود دارد، اما این روش هفت مرحله‌ای کمک می‌کند تا ده برابر بیشتر از قبل به‌دست آورید و خیلی سریع‌تر از آنچه را که تصورش می‌کنید، به اهدافتان برسید.

گام اول: تصمیم بگیرید که به‌راستی چه می‌خواهید. دقیق باشید اگر می‌خواهید درآمدتان را افزایش دهید، به جای این‌که بگویید «پول بیشتری درآوردم» میزان پول را دقیقاً مشخص کنید.

گام دوم: هدفتان را بنویسید. هدفی که نوشته نشده باشد مثل دود سیگار است: در هوا پخش و بعد هم ناپدید می‌شود. هدف نانوشته، مبهم و

غیرواقعی است و هیچ نیرو، تأثیر یا قدرتی ندارد. اما می‌توانید هدفی را که نوشته شده است، ببینید، لمس کنید، بخوانید و در صورت لزوم تغییرش دهید.

گام سوم: برای اهدافتان مهلت تعیین کنید. دوره زمانی منطقی‌ای را انتخاب کنید و تاریخ دقیق زمانی را بنویسید که باید به آن هدف برسید. اگر هدفی بزرگ دارید، مهلتی برای پایان آن مشخص کنید و سپس آن مدت‌زمان را به فاصله‌های زمانی کوتاه‌تری تقسیم کنید تا مرحله به مرحله به هدفتان نزدیک شوید و از جایی که الان هستید به جایی که در آینده می‌خواهید باشید، برسید.

مهلت، مانند «عامل فشار» در مغز عمل می‌کند. همانطور که وقتی از نظر مالی تحت فشار باشید، کارهای بیشتری انجام می‌دهید، وقتی هم که تصمیم می‌گیرید تا زمان مشخصی به هدفی برسید، ضمیر ناخودآگاهتان نیز سریع‌تر و مؤثرتر کار خواهد کرد.

قانون می‌گوید: «هیچ هدف غیرواقع بینانه‌ای نیست، فقط مهلت غیرواقع‌بینانه داریم.»

اگر تا پایان مهلتی که مشخص کرده‌اید، به هدفتان نرسید، چه کار می‌کنید؟ ساده است. مهلت دیگری تعیین می‌کنید. مهلت، «برآورد» شماست. گاهی قبل از آن مهلت به هدفتان می‌رسید، گاهی در مهلت تعیین شده و گاهی هم بعد از آن مهلت.

وقتی که هدفتان را تعیین می‌کنید، در همین چارچوب یک سری موقعیت‌های خارجی خاصی به‌دست می‌آید. اما این موقعیت‌ها تغییر می‌کند، درنتیجه، مجبور می‌شوید مهلتتان را تغییر دهید.

گام چهارم: از همه‌ی کارهایی که فکر می‌کنید می‌توانید انجام دهید تا به هدفتان برسید، فهرستی تهیه کنید. به قول هنری فورد[1]:

1- Henry Ford

«به بزرگ‌ترین اهداف هم می‌توان رسید به شرط آن‌که آن را به مراحل کوچک‌تر تقسیم کنید.»

- از تمام **موانع و مشکلات** داخلی و خارجی که باید آن‌ها را حل کنید تا به هدفتان برسید، فهرستی تهیه کنید.
- از تمام **مهارت‌ها و دانش** اضافی که باید یاد بگیرید تا به هدفتان برسید، فهرستی تهیه کنید.
- از همه‌ی **افرادی** که همکاری و حمایتشان را برای رسیدن به اهدافتان لازم دارید، فهرستی تهیه کنید.

از تمام کارهایی که فکر می‌کنید باید انجام دهید، فهرستی تهیه کنید تا وقتی که فهرستتان کامل نشده است، به نوشتن ادامه دهید.

گام پنجم: فهرستتان را بر اساس ترتیب زمانی و اولویت مرتب کنید. برای این‌که فهرستی بنویسید که در آن کارها بر اساس ترتیب زمانی مرتب شده‌اند، باید تصمیم بگیرید که چه کاری را در وهله‌ی اول انجام دهید، چه کاری را دوم و چه کاری را بعد انجام دهید همچنین فهرستی که بر اساس **اولویت‌ها** مرتب شده باشد، کمک می‌کنند تا بفهمید چه کاری اهمیت بیشتری دارد و چه کاری کم اهمیت‌تر است.

گاهی اوقات ترتیب زمانی و اولویت یکسان هستند، اما بیشتر اوقات اینگونه نیست. مثلاً اگر می‌خواهید کسب و کار خاصی را راه بیندازید، اولین کاری که بر اساس ترتیب زمانی باید انجام دهید، خریدن کتاب یا ثبت نام در دوره‌های آموزشی آن کسب و کار است.

اما مهم‌ترین مسأله این است که بتوانید بر اساس تحقیق کامل درخصوص بازار، برای آن کسب و کار برنامه‌ریزی کنید. می‌توانید درباره‌ی بازار تحقیق کنید تا بفهمید برای انجام‌دادن کاری که در سر دارید، دقیقاً به چه منابعی نیاز دارید.

گام ششم: بلافاصله نقشه‌تان را عملی کنید. اولین گام را بردارید و سپس گام دوم و سوم به راهتان ادامه دهید. خودتان را درگیر آن کار کنید.

سریع حرکت کنید. وقت را تلف نکنید. به یاد داشته باشید: امروز و فرداکردن، نه تنها دزد زمان است، بلکه دزد زندگی نیز هست.

تفاوت بین کامیابی و شکست در زندگی در این است که افراد برنده **گام اول** را برمی‌دارند، آن‌ها عملگرا هستند.

«افراد برنده، جسورانه قدم به جاهایی می‌گذارند، که هیچ کس قبلاً نرفته است.» افراد برنده مایل هستند که وارد عمل شوند بدون این‌که هیچ تضمینی برای موفقیتشان وجود داشته باشد. اگرچه آماده‌اند که با شکست و ناامیدی روبه‌رو شوند، اما همیشه وارد عمل می‌شوند.

گام هفتم: هر روز کاری انجام دهید که شما را به هدف اصلی‌تان نزدیک می‌کند. این مرحله کلیدی است و موفقیتتان را تضمین می‌کند: هفت روز هفته، ۳۶۵ روز سال، کاری انجام دهید. هر کاری که دست‌کم یک گام شما را به هدفتان نزدیک‌تر می‌کند، مهم‌ترین کار در آن لحظه است.

هنگامی که هر روز در راه رسیدن به هدفتان، کاری را انجام می‌دهید، **میل به حرکت** را در خود تقویت می‌کنید. این میل به حرکت به جلو، به شما انگیزه و انرژی می‌دهد و تشویقتان می‌کند. با تقویت میل به حرکت، قدم برداشتن به سمت هدف، روزبه‌روز برای‌تان آسان‌تر می‌شود.

در زمانی کوتاه، این انضباط را در خود تقویت می‌کنید که همواره اهدافی را برای خود تعیین کنید و به آن‌ها دست یابید. خیلی زود این کار برای‌تان آسان می‌شود و به طور خودکار آن را انجام می‌دهید. به زودی عادت می‌کنید که در هر زمانی برای رسیدن به اهدافتان تلاش کنید.

روش ده- هدفی

یکی از مؤثرترین روش‌هایی که برای دستیابی به اهداف شناخته‌ام، همین روش است. من این روش را در سراسر جهان آموزش داده‌ام و خودم هم کمابیش هر روز آن را انجام می‌دهم.

کاغذی سفید بردارید در بالای صفحه بنویسید «اهداف» و تاریخ آن روز را بنویسید. سپس خودتان را وادار کنید تا ده هدفی را بنویسید که دوست دارید طی دوازده ماه آینده به آن‌ها برسید. اهداف مالی، خانوادگی، جسمانی و نیز اهدافی که برای اموال شخصی خود دارید، نظیر خانه یا خودرو را بنویسید.

اکنون به این فکر نکنید که چگونه می‌خواهید به این اهداف برسید. فقط هرچه سریع‌تر آن‌ها را بنویسید اگر دوست داشتید، می‌توانید پانزده هدف بنویسید، اما برای اجرای این روش باید طی سه تا پنج دقیقه، دست‌کم ده هدف را بنویسید.

یک هدف را انتخاب کنید

بعد از این‌که ده هدفتان را نوشتید، حال تصور کنید که می‌توانید به همه‌ی اهداف فهرستتان دست یابید به شرط آن‌که برای مدتی طولانی واقعاً خواهان رسیدن به آن‌ها باشید و همچنین فرض کنید که «عصایی جادویی» دارید که اگر آن را بچرخانید طی ۲۴ ساعت آینده به یکی از آن اهدافتان می‌رسید.

اگر طی ۲۴ ساعت آینده می‌توانستید به یکی از اهداف فهرستتان برسید، در حال حاضر کدام هدف **بیشترین تأثیر مثبت** را در زندگی‌تان می‌گذارد؟ کدام هدف بیشتر از بقیه‌ی اهدافتان، زندگی‌تان را تغییر می‌دهد یا بهبود می‌بخشد؟ کدام هدفتان است که اگر به آن برسید، بیشتر از بقیه کمک می‌کند تا به سایر اهدافتان برسید؟

پاسخ به این سؤال هرچه که باشد، دور آن هدف خط بکشید و سپس آن را بالای برگه سفیدی بنویسید این هدف به «هدف اصلی»تان تبدیل می‌شود. این هدف، محور اصلی و اصل سازماندهنده‌ی فعالیت‌های آینده‌تان می‌شود.

برنامه‌ریزی کنید

بعد از این‌که هدف اصلی‌تان را به صورت روشن و دقیق نوشتید، آن را طوری بنویسید که قابلیت اندازه‌گیری و ارزیابی داشته باشد و برای هدفتان مهلتی را تعیین کنید. ضمیر ناخودآگاهتان به مهلت نیاز دارد تا بتواند تمام قدرت‌های ذهنتان را روی رسیدن به هدفتان متمرکز کند.

از همه‌ی کارهایی که فکر می‌کنید با انجام‌دادن آن‌ها به هدفتان می‌توانید برسید، فهرستی تهیه کنید این فهرست را بر اساس ترتیب زمانی و اولویت مرتب کنید.

مهم‌ترین یا منطقی‌ترین گام بعدی‌ای را انتخاب کنید که در برنامه‌تان هست و سپس فوراً درباره‌ی آن دست به کار شوید، گام اول را بردارید و کاری انجام دهید.

تصمیم خود را بگیرید تا هر روز روی آن هدف کار کنید تا وقتی که به آن دست یابید. از این لحظه به بعد، تا آنجا که به شما مربوط می‌شود «شکست چاره کار نیست» بعد از این‌که تصمیم گرفتید که این هدف، بیشترین تأثیر مثبت را در زندگی‌تان می‌گذارد و آن را به‌منزله‌ی هدف اصلی‌تان قرار دادید، عزمتان را جزم کنید تا با همه‌ی وجودتان و تا هر وقت که لازم باشد روی آن هدف کار کنید و هرگز تسلیم نشوید تا به آن برسید. همین تصمیم به تنهایی می‌تواند زندگی‌تان را تغییر دهد.

با «ذهن‌گشایی» شروع کنید

در اینجا یکی دیگر از روش‌هایی که به کمک آن می‌توانید احتمال رسیدن به مهم‌ترین هدفتان را تا اندازه‌ی فراوانی، افزایش دهید، به شما معرفی می‌کنیم. این روش، مؤثرترین و خلاقانه‌ترین روش فکری است که تاکنون دیده‌ام. خیلی از مردم با استفاده از این روش ثروتمند شده‌اند.

برگه‌ی سفید دیگری بردارید. هدف اصلی‌تان را به صورت **سؤال** بر بالای آن برگه بنویسید. سپس خودتان را وادار کنید تا دست‌کم بیست جواب برای این سؤال بنویسید.

برای مثال، اگر هدفتان این است که تا تاریخ مشخصی، مبلغ معینی پول به‌دست آورید، می‌توانید این سؤال را بنویسید: «چگونه می‌توانم این مبلغ پول را تا فلان تاریخ به‌دست آورم؟»

و می‌توانید به خودتان تکلیف کنید که بیست جواب برای این سؤال پیدا کنید. با تمرین «ذهن‌گشایی» ذهنتان فعال می‌شود، خلاقیتتان آزاد می‌شود و فکرهایی به ذهنتان می‌آید که قبلاً هرگز به آن خطور هم نکرده است.

پیدا کردن سه تا پنج جواب اول آسان است، پنج جواب بعدی سخت‌تر می‌شود و ده جواب آخر خیلی سخت‌تر از آن است که فکرش را می‌کنید، دست‌کم دفعه اول که این روش را انجام می‌دهید، این‌گونه است. با این حال، باید از قدرت انضباط و اراده‌تان کمک بگیرید و تا وقتی که دست‌کم بیست جواب ننوشته‌اید، دست از کار نکشید.

بعد از این‌که بیست جواب پیدا کردید، به فهرستتان نگاه کنید و یکی از آن جواب‌ها را انتخاب کنید تا بلافاصله درباره‌ی آن اقدام کنید. به نظر می‌رسد وقتی درباره‌ی یکی از فکرهای فهرستتان وارد عمل می‌شوید، فکرهای بیشتری به ذهنتان خطور می‌کند و انگیزه پیدا می‌کنید تا حتی درباره‌ی تعداد بیشتری از پاسخ‌هایتان اقدام کنید.

قانون فوق‌العاده علت و معلول

مهم‌ترین کاربرد قانون علت و معلول این است «افکار علت است و موقعیت‌های ایجاد شده نتیجه‌ی آن افکار است.»

افکارتان، موقعیت‌های زندگی‌تان را به‌وجود می‌آورد. با تغییر افکارتان، زندگی‌تان نیز تغییر می‌کند. دنیای بیرونتان به آینده‌ای تبدیل می‌شود که تصویر دنیای درونتان را منعکس می‌کند.

شاید بزرگ‌ترین کشف تاریخ اندیشه این است که «به همان کسی تبدیل می‌شوید که بیشتر اوقات به آن فکر می‌کنید». همچنین جان بویل[1] که یک معلم است می‌گوید: «هرآنچه را که به طور مداوم درباره‌اش فکر کنید، به آن دست خواهید یافت.»

ناپلئون هیل[2] نویسنده بهترین کتاب موفقیت، **فکر کنید و پولدار شوید** که اولین بار در سال ۱۹۳۹ چاپ شده است و هنوز هم فروش دارد، می‌گوید: «انسان به هرچه که بتواند فکر کند و آن را باور کند، می‌تواند دست یابد.»

هنگامی که به طور مداوم به هدفتان فکر می‌کنید و هر روز روی آن کار می‌کنید، منابع ذهنی‌تان بیشتر و بیشتر متمرکز می‌شود تا در جهت رسیدن به هدفتان حرکت کنید و هدفتان نیز به سمت شما می‌آید.

این انضباط که هر روز برای خود هدفی داشته باشید، شما را به فردی قدرتمند، هدفدار و سرسخت تبدیل می‌کند. عزت‌نفس، اعتمادبه‌نفس و احترام به نفستان تقویت می‌شود. درحالی‌که خودتان هم احساس می‌کنید که روز به روز با سرعت بیشتری به اهدافتان می‌رسید. در نهایت، به مرحله‌ای می‌رسید که هیچ عاملی نمی‌تواند مانع شما شود.

در فصل بعد، توضیح می‌دهم که چگونه استفاده از انضباط فردی برای اینکه به فردی عالی تبدیل شوید، مهم‌ترین گامی است که در جهت رسیدن به تمامی اهداف مادی و عاطفی‌تان باید بردارید.

1- John Boyle
2- Napolean Hill

تمرین عملی

۱. از همین امروز تصمیم بگیرید که ساختار موفقیت خود را «روشن کنید.» ساختار رسیدن به هدف را فعال کنید، برای این کار باید به طور دقیق تصمیم بگیرید که واقعاً از زندگی چه می‌خواهید.

۲. از ده هدفی که می‌خواهید در آینده‌ای پیش‌بینی‌پذیر به‌دست آورید، فهرستی تهیه کنید آن اهداف را به زمان حال بنویسید، انگار که همین حالا به آن‌ها دست یافته‌اید.

۳. هدفی را انتخاب کنید که اگر به آن دست یابید، بیشترین تأثیر مثبت را می‌تواند در زندگی‌تان بگذارد و آن را بالای برگه‌ای دیگر بنویسید.

۴. از همه‌ی کارهایی که می‌توانید انجام دهید تا به این هدف برسید، فهرستی تهیه کنید، آن فهرست را بر اساس ترتیب زمانی و اولویت کارها مرتب کنید و سپس بی‌درنگ درباره‌ی آن دست به کار شوید.

۵. روش ذهن‌گشایی را به کار بگیرید. بیست پیشنهادی را بنویسید که می‌تواند کمک کند تا به مهم‌ترین هدفتان برسید و سپس دست‌کم درباره‌ی یکی از آن پیشنهادها، دست به کار شوید.

۶. عزمتان را جزم کنید تا هر روز هفته، کاری انجام دهید تا به مهم‌ترین هدفتان برسید و موفق شوید.

۷. همیشه به خودتان یادآوری کنید که «شکست چاره‌ی کار نیست.» مهم نیست که چه هدفی دارید، عزمتان را جزم کنید که تا وقتی موفق نشده‌اید، دست از تلاش برندارید.

فصل پنجم

انضباط فردی و کمال فردی

«ما همانی هستیم که بارها انجام می‌دهیم؛
در این صورت، کمال یک کار نیست، بلکه عادت است.»

ارسطو

شما ارزشمندترین سرمایه هستید. زندگی‌تان، توانایی‌ها و مسئولیت‌هایتان، ارزشمندترین سرمایه‌تان محسوب می‌شود؛ بنابراین، شکوفاکردن ظرفیت نهفته‌تان و تبدیل شدن به کسی که می‌توانید باشید، هدف بزرگ زندگی‌تان است.

شما توانایی‌های نامحدودی در یادگیری، رشد و شکوفاکردن ظرفیت نهفته‌تان دارید، امروزه، مردم در هفتاد سالگی از دبیرستان و دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند و موضوعات جدید یاد می‌گیرند و توانایی‌هایشان را

گسترش می‌دهند. اگر ذهنتان را شاداب و هوشیار نگه دارید، طوری که بهترین بازدهی را داشته باشید، آنگاه می‌توانید تا آخر عمر مطالب جدید یاد بگیرید و به خاطر بیاورید.

باارزش‌ترین دارایی شما، **توانایی‌تان در پول درآوردن** است. توانایی کار کردن منبع اِصلی به‌دست آوردن پول نقد در زندگی‌تان است. شاید خانه، خودرو یا پس‌اندازتان و همه‌ی دارایی‌تان را از دست دهید، اما تا وقتی که توانایی پول درآوردن داشته باشید، می‌توانید همه‌ی آن‌ها را در ماه‌ها و سال‌های آینده دوباره به‌دست آورید و شاید هم بیشتر به‌دست آورید.

بزرگ‌ترین سرمایه گذاری‌تان

بسیاری از مردم متوجه این قضیه نیستید. آن‌ها توانایی‌شان در پول درآوردن را مسلم می‌دانند. اما تقویت توانایی پول درآوردن، همه‌ی عمر طول می‌کشد. هر اندازه آموزش، تجربه و تلاشی که برای یاد گرفتن حرفه‌تان و افزایش مهارت‌هایتان سرمایه‌گذاری می‌کنید، صرف ساختن این دارایی‌تان می‌شود.

توانایی‌تان در پول درآوردن خیلی شبیه عضلات بدن است. اگر مرتب تمرین کنید، هر سال به قدرت و توان آن اضافه می‌شود. همچنین خلاف آن نیز درست است. اگر توانایی در پول درآوردن را به حال خود بگذارید یا نادیده‌اش بگیرید، مانند عضلات بدن روز به روز ضعیف‌تر می‌شود یا حتی افت می‌کند فقط به این علت که نتوانسته‌اید مرتب آن را تقویت کنید و بالا ببرید.

به عبارت دیگر، توانایی پول درآوردن می‌تواند سرمایه‌ای باشد که روز به روز بر ارزشش افزوده می‌شود یا سرمایه‌ای باشد که هر روز از ارزشش **کم** می‌شود. دارایی افزاینده، دارایی‌ای است که به سبب سرمایه‌گذاری مداوم و تقویت آن هر سال بر ارزش و نقدینگی آن اضافه می‌شود. از طرف دیگر، سرمایه‌ای که رو به سقوط است، با گذشت زمان ارزشش را از دست می‌دهد

و در نهایت، به نقطه‌ای می‌رسد که دیگر به درد نمی‌خورد و ارزشی ندارد. انتخاب با شماست، آیا می‌خواهید توانایی پول درآوردن را در خود افزایش دهید یا روز به روز و سال به سال از توانایی‌تان کم شود؟

شما رئیس هستید

خودتان را رئیس «شرکت خدمات شخصی» خودتان ببینید. تصور کنید که قرار است سهام شرکتتان را وارد بازار بورس کنید آیا شرکتتان را به عنوان سهامی روبه رشد که هر سال بسر ارزشش افزوده می‌شود و قدرت درآمدزایی‌اش بالاتر می‌رود، ارزشیابی می‌کنید؟

یا شرکتتان را شرکتی توصیف می‌کنید که سطحش در بازار افت کرده است و از نظر ارزش افزوده و درآمد واقعاً به هیچ جا نمی‌رسد؟ آیا خریدن سهام این شرکت را سرمایه‌گذاری‌ای عالی می‌دانید؟ چرا؟

آنچه که شما را به اینجا رسانده است، به جای دیگری نمی‌رساند

بعضی از مردم هر سال دارند ارزششان را از دست می‌دهند. توانایی درآمدزایی‌شان در حال کم شدن است، زیرا دانش و مهارت‌هایشان را بالا نمی‌برند. آن‌ها متوجه نیستید که مهارت و دانش امروزشان به زودی از رده خارج و قدیمی می‌شود و مهارت‌ها و دانش جدیدی جایگزین آن‌ها می‌شود. اگر شما مهارت‌ها و دانش لازم را نداشته باشید، یک نفر دیگر هست که آن‌ها را بلد باشد؛ بنابراین، این خطر بیخ گوشتان است که از رقیبتان شکست بخورید.

به بیست درصد برتر بپیوندید

در فصل اول، اشاره کردم که قانون بیست / هشتاد درخصوص درآمد نیز کاربرد دارد: بیست درصد مردم جامعه، هشتاد درصد دارایی‌ها را به‌دست

می‌آورند و در اختیار دارند. طبق گزارش نشریات فوربز، فورچون، هفته نامه تجارت و مجله‌ی وال استریت و IRS، سی و سه درصد دارایی‌های آمریکا در اختیار یک درصد افراد برجسته‌ی این کشور قرار دارد.

نکته‌ای جالب که درباره‌ی این نابرابری درآمد، کشف شده، این است که بیشتر میلیونرها و میلیاردرهای آمریکا، خودساخته بوده‌اند. آن‌ها کارشان را با هیچ یا سرمایه کمی شروع کردند و در سراسر عمرشان همه‌ی زندگی‌شان را خودشان ساختند.

در بعضی جوامع، میزان تغییر درآمد بالاست؛ یعنی می‌توانید از سطح درآمد کم به درآمد بالاتری برسید.

کمابیش تمام کسانی که امروز جزء بیست درصد برتر جامعه هستند روزی جزء دو درصد پایین جامعه بوده‌اند.

اما از همان مرحله، آن‌ها دست به کار شدند و از وقت و زندگی‌شان طوری دیگر استفاده کردند و در نتیجه، از نردبان موفقیت مالی به سرعت بالا رفتند.

هیچ محدودیتی درخصوص توانایی‌هایتان وجود ندارد

متوسط افزایش درآمد در حدود سالی سه درصد است که نرخ تورم و هزینه‌های زندگی نیز همین مقدار رشد می‌کند، کسانی که درآمدشان سالی سه درصد بالا می‌رود، به ندرت پیشرفت می‌کنند. آن‌ها یک شغل دارند که فقط می‌توان آن را این‌گونه تعریف کرد: «کمی بهتر از ورشکستگی است».

اما واقعیت این است که هیچ کس بهتر از شما نیست، هیچ کس باهوش‌تر از شما نیست. اگر کسی امروزه کارش را بهتر از شما انجام می‌دهد، در واقع نشان می‌دهد که یاد گرفته است چگونه از قانون علت و معلول در کارش استفاده کند و اینکه شروع کرده است به انجام‌دادن کارهایی که افراد موفق هم انجام داده‌اند. کاربرد قانون علت و معلول در زندگی شخصی‌تان این است: «یاد بگیرید و انجام دهید.»

رسیدن به کمال فردی، تصمیمی است که باید آن را بگیرید وگرنه نمی‌توانید به آن دست یابید. اما اگر در خود این تعهد را حس نکنید که در زمینه‌ی مورد نظرتان، عالی شوید، به طور خودبه خود بازدهی متوسط یا حتی معمولی خواهید داشت. هیچ کس اتفاقی یا فقط با هر روز سر کار رفتن، عالی نمی‌شود. برای رسیدن به کمال و بهترین شدن باید تصمیم قاطع بگیرید و همه‌ی عمر خود را متعهد بدانید.

کلید موفقیت در قرن بیست و یک

دانش و مهارت کلیدهای موفقیت در قرن بیست و یک هستند. برای تبدیل شدن به بهترین فردی که شاید می‌توانید باشید و جزء افراد برتر زمینه‌ی کاری خود شدن، باید در همه‌ی زندگی‌تان انضباط فردی داشته باشید. آمادگی ذهنی مانند آمادگی جسمانی است. برای رسیدن به هر کدام از آن‌ها باید همه‌ی عمرتان روی آن کار کنید. هرگز نباید دست از تلاش بردارید همیشه باید در حال یادگیری و تقویت خودتان باشید. اگر می‌خواهید جزء بیست درصد برتر حرفه‌تان (و سایر بخش‌های زندگی‌تان) باشید و در آنجا باقی بمانید، باید هر روز، هرهفته و هرماه در حال یادگیری و تقویت خود باشید. برای درآمد بیشتر باید بیشتر یاد بگیرید.

آبراهام لینکلن می‌نویسید: «این حقیقت که بعضی مردم ثروتمند شده‌اند، خودش مدرکی است که ثابت می‌کند که شاید دیگران هم بتوانند.»

هرکاری را که بقیه مردم انجام داده‌اند، شما هم می‌توانید انجام دهید، به شرط آن‌که یاد بگیرید چگونه آن را انجام دهید. هرکس که الآن جزء افراد برتر است، روزی در سطح پایین بوده است. بسیاری از افرادی که از خانواده‌های متوسط یا فقیر با درآمد کم بوده‌اند یا در اوضاع و احوال متوسط بزرگ شده‌اند، آنقدر پیشرفت کرده‌اند که در زمینه‌ی کاری خود به افراد برجسته‌ای تبدیل شده‌اند و کاری را که صدها، هزاران و میلیون‌ها نفر دیگر

انجام داده‌اند، شما هم می‌توانید انجام دهید. برتراند راسل[1] می‌گوید «بهترین مدرکی که ثابت می‌کند می‌توان کاری را انجام داد، این است که قبلاً کس دیگری آن را انجام داده است.»

از معمولی تا فوق‌العاده

بیشتر مواقع کسانی را می‌بینید که به نظر نمی‌رسد به اندازه‌ی شما باهوش یا با استعداد باشند، با وجود این، در زندگی، موفقیت‌های جالب توجهی داشته‌اند. هیچ چیز نمی‌تواند به اندازه‌ی وقتی که می‌بینید کسی که هوشش کمتر از شماست کارش را بهتر انجام می‌دهد، عصبانی‌تان کند. چگونه چنین مسأله‌ای ممکن است!

پاسخ ساده است: آن‌ها در مرحله معینی از زندگی‌شان متوجه شدند که کلید موفقیتشان رشد فردی و حرفه‌ای است. باید یادگیری را وظیفه خود در همه‌ی عمر بدانید.

خوشبختانه، کمابیش همه‌ی مهارت‌های مهم یادگرفتنی هستند، هر مهارت تجاری یادگرفتنی است. هرکس که در زمینه تجاری خاصی حرفه‌ای است، زمانی در آن زمان کاملاً بی‌اطلاع بوده است. همه‌ی مهارت‌های فروش را می‌توان یاد گرفت. هر فروشنده‌ی خوبی زمانی فروشنده‌ای تازه کار بوده و حتی نمی‌توانسته است یک تماس تلفنی بگیرد یا قرارداد فروش ببندند. همه‌ی مهارت‌های پول درآوردن را می‌توان یاد گرفت. کمابیش هر انسان پولداری، زمانی فقیر بوده است و شما همه‌ی مهارت‌های لازم را برای رسیدن به هدفی که برای خود تعیین کرده‌اید، می‌توانید یاد بگیرید.

1- Bertrand Russell

تصمیم بگیرید

نقطه شروع برای حرکت به جلو و تبدیل شدن به یکی از شایسته‌ترین، محترم‌ترین و پردرآمدترین فرد در زمینه‌ی کاری‌تان ساده است: **تصمیم بگیرید!**

گفته می‌شود که هر تغییر اساسی در زندگی وقتی رخ می‌دهد که فکر تازه‌ای به ذهنتان خطور کند، سپس تصمیم می‌گیرید که کاری متفاوت انجام دهید. تصمیم می‌گیرید که تحصیلاتتان را تکمیل کنید، مهارت‌هایتان را به روز کنید یا به دانشگاهی خوب بروید. تصمیم می‌گیرید که کار جدیدی راه بیندازید تصمیم می‌گیرید که سمتی خاص را برعهده بگیرید یا کسب و کار بخصوصی را شروع کنید. تصمیم می‌گیرد که پولتان را در زمینه‌ای خاص سرمایه‌گذاری کنید و به ویژه، تصمیم می‌گیرید که بهترین فرد در زمینه فعالیتتان باشید.

بسیاری از مردم می‌گویند که می‌خواهند **شاد، سالم، لاغر و ثروتمند** باشند. اما (همانطور که در فصل ۴ گفتیم)، **امید و آرزو** کافی نیست، باید تصمیم قاطع و روشن بگیرید مبنی بر این‌که برای رسیدن به اهدافی که برای خود تعیین کرده‌اید، هر بهایی را بپردازید و هر راهی را طی کنید. باید چنین تصمیمی بگیرید و سپس در ذهنتان پل‌های پشت سرتان را خراب کنید. از آن لحظه به بعد، باید تصمیم قاطع بگیرید که به کارکردن روی خودتان و حرفه‌تان ادامه دهید تا وقتی که جزء آن بیست درصد برتر یا حتی بالاتر شوید.

از رهبران پیروی کنید نه از پیروان

هنگامی که تصمیم گرفتید که یکی از بهترین افراد در زمینه تخصصی خود باشید، به اطرافتان نگاه کنید و افراد برتر را شناسایی کنید:

- آن‌ها چه خصوصیات مشترکی دارند؟
- روزهایشان را چگونه برنامه‌ریزی می‌کنند؟
- چگونه لباس می‌پوشند؟
- چطور راه می‌روند، صحبت می‌کنند و با دیگران رفتار می‌کنند؟
- چه کتاب‌هایی خوانده‌اند؟
- اوقات فراغتشان را چگونه می‌گذرانند؟
- با چه کسانی معاشرت می‌کنند؟
- چه دوره‌های آموزشی گذرانده‌اند؟
- در خودرویشان به چه برنامه‌های صوتی گوش می‌کنند؟

این‌ها فقط چند تا از آن سؤال‌هایی است که باید بپرسید تا بفهمید افراد موفق چه کارهایی انجام می‌دهند که شما هم باید انجام دهید. اما با وجود همه‌ی این‌ها نمی‌توانید هدفی را که نمی‌بینید، نشانه بگیرید.

انتخاب الگوی درست می‌تواند تأثیر فراوان بر آینده‌تان بگذارد. دکتر دیویدمک‌للند[1]، از دانشگاه‌هاروارد و نویسنده کتاب **«جامعه‌ی موفق»** نتیجه می‌گیرد که انتخاب «گروه مرجع» می‌تواند تا نود و پنج درصد در موفقیتتان در زندگی تأثیر داشته باشد. گروه مرجع افرادی هستند که احساس می‌کنید «درست مثل من هستند.» انسان، به طور طبیعی میل دارد که تفکر، طرز لباس پوشیدن، نظر و سبک زندگی کسانی را بپذیرد که بیشتر اوقات با آن‌ها احساس نزدیکی و صمیمت می‌کند و رفت و آمد دارد.

با عقاب پرواز کنید

چند سال پیش، یکی از شرکت کنندگان در سخنرانی‌هایم، داستانش را برایم تعریف کرد. باب بارتن می‌گفت که در بیست و چند سالگی کارش را در شرکتی بزرگ با حدود سی و دو فروشنده شروع کرد. آن کار اولین شغل

1- Dr.David Maclelland

واقعی‌اش بود و کارش را از صفر شروع کرد. از آنجایی که تازه کار بود، با دیگر فروشندگان تازه کار می‌چرخید. به قول معروف «هرکس لنگه‌ی خودش را پیدا می‌کند.»

بعد از یکی، دوماه، باب متوجه شد که فروشنده‌های عالی شرکت نیز باهم معاشرت می‌کنند. آن‌ها با فروشندگان تازه کار، ارتباطی نداشتند. آن‌ها وقتشان را **طوری دیگر** می‌گذراندند. وقتی باب، صبح‌ها به سر کار می‌آمد، فروشندگان برتر شرکت زودتر آمده بودند و روزشان را برنامه‌ریزی می‌کردند و مشغول تلفن و قرار گذاشتن بودند. باب متوجه شد که فروشندگان متوسط دیرتر می‌آیند، قهوه می‌نوشند، روزنامه می‌خوانند و برای کار کردن بهانه می‌آورند.

از بهترین افراد یاد بگیرید

باب تصمیم گرفت که از افراد ممتاز شرکت، الگوبرداری کند. او به نحوه‌ی لباس پوشیدن و سر و وضع آن‌ها نگاه کرد و سپس تصمیم گرفت که مانند آن‌ها لباس بپوشد. هر روز صبح جلوی آینه می‌ایستاد و از خودش می‌پرسید: «آیا شبیه فروشنده‌های ممتاز شرکت هستم؟»

اگر جواب منفی بود، به عقب برمی‌گشت و لباسش را آنقدر عوض می‌کرد تا وقتی که احساس می‌کرد که شبیه افراد برجسته شرکت شده است. از آن به بعد قبل از ساعت ۸:۳۰ سر کار حاضر می‌شد و برای آن روز برنامه‌ریزی می‌کرد، طوری که موقع برخورد با مشتریانش او کاملاً آماده بود.

روزی، باب از یکی از فروشندگان ممتاز شرکت خواست که کتاب یا برنامه آموزشی‌ای به او معرفی کند. ثابت شده است که افراد ممتاز همیشه دوست دارند به دیگران کمک کنند که بهتر شوند. وقتی که باب توصیه‌های آن فروشنده‌ی ممتاز را شنید، بی‌درنگ رفت و آن کتاب را تهیه کرد و سی‌دی آموزشی آن را سفارش داد. آن کتاب را خواند و به برنامه گوش کرد و سپس به آن فروشنده، نتیجه مطالعاتش را گزارش کرد. آن فروشنده هم

توصیه‌های دیگری به او کرد که چه کتاب‌هایی بخواند و به چه برنامه‌هایی گوش کند و باب هم همه‌ی آن‌ها را انجام داد.

کاری را انجام دهید که افراد عالی انجام می‌دهند

باب از فروشندهِ خوب دیگری پرسید که چگونه روزش را برنامه‌ریزی کند و آن فروشنده هم به او ساختار مدیریت زمان را یاد داد؛ بنابراین، باب شروع کرد به برنامه‌ریزی و سازماندهی و هر روزش به روشی که آن فروشنده برتر برنامه‌ریزی می‌کرد. باب با الگو قرار دادن این دو فروشنده و تقلید از آن‌ها، قرار ملاقات‌های بیشتری گذاشت، مشتریان بیشتری را ملاقات کرد و درنتیجه، فروش بیشتری داشت. طی شش ماه، او به یکی از فروشندگان عالی شرکتشان تبدیل شد.

در این زمان بود که فروشندگان عالی شرکت او را برای صرف قهوه و ناهار دعوت می‌کردند و به جای این‌که با افراد متوسط شرکت وقت بگذراند، جزء افراد عالی شرکت شده بود. سال بعد باب به همایش ملی فروش رفت و در آن‌جا با افراد برجسته بسیاری از سراسر کشور ملاقات کرد.

او عمداً به دنبال آن‌ها می‌گشت و از آن‌ها مشورت و نصیحت می‌خواست: آن‌ها چه کتابی را پیشنهاد می‌کردند؟ چه برنامه آموزشی را توصیه می‌کردند؟ در چه جلسات سخنرانی شرکت کرده بودند؟ چه راهبردهایی را در فروش مؤثر می‌دانستند؟

توصیه‌هایی را که به شما می‌شود، دنبال کنید

باب کاری را انجام داده است که افراد کمی آن را انجام می‌دهند. وقتی توصیه‌ای به او می‌شد، آن را **انجام** می‌داد. او فوراً درخصوص آن توصیه دست به کار می‌شد و سپس نتیجه‌ی کار را به کسی که آن توصیه را گفته بود، گزارش می‌کرد.

طی چهار سال باب به یکی از فروشندگان ممتاز کشور تبدیل شد. دوستان و اطرافیانش را دیگر فروشندگان برتر، چه در زمینه کاری خود و چه در زمینه‌های دیگر تشکیل می‌دادند.

درآمدش چندین برابر شد. لباس‌های زیبا می‌پوشید، خودرویی جدید زیر پایش بود، خانه‌ای زیبا و همسری فوق‌العاده داشت. او می‌گفت که همه‌ی این‌ها درنتیجه‌ی مشورت خواستن از افراد ممتاز و به کار گرفتن توصیه‌های آن‌ها در فعالیت‌های فروشش به‌دست آمده است.

اما نکته‌ی کار اینجاست: افراد برتری که سال‌ها پشت سر هم عنوان بهترین فروشنده را کسب کرده‌اند، بارها یک حرف را به باب گفته‌اند: او اولین کسی بود که تا حالا پیش آن‌ها آمده و مشورت و نصیحت خواسته است. هیچ کس دیگری تا حالا دنبال آن‌ها نیامده و از آن‌ها نپرسیده است که چرا آنقدر موفق شده‌اند.

پاسخ همه‌ی پرسش‌ها به‌دست آمده است

کشفی بزرگ: پاسخ تمام پرسش‌ها به‌دست آمده است، همه‌ی راه‌های موفقیت کشف شده‌اند. تمام آنچه را که باید یاد بگیرید تا جزء افراد برتر زمینه‌ی کاری خود شوید، توسط صدها و حتی هزاران نفر دیگر کشف شده‌اند. اگر از آن‌ها مشورت بخواهید، تجربیاتشان را در اختیارتان قرار می‌دهند. افراد موفق، تماس تلفنی‌شان را به وقتی دیگر می‌اندازند، قرار ملاقات‌هایشان را برهم می‌زنند و کارشان را کنار می‌گذارند تا به بقیه مردم کمک کنند که موفق شوند، اما این شمایید که **باید از آن‌ها کمک بخواهید** و بعد از این‌که نصحیتتان کردند، **توصیه‌شان را دنبال کنید.**

اگر امکانش نیست که مستقیماً از آن‌ها سؤال کنید؛ کتاب‌هایشان را بخوانید، در سخنرانی و جلساتشان شرکت کنید، به برنامه‌های آموزشی افراد موفق گوش کنید. گاهی اوقات می‌توانید به آن‌ها ایمیل بفرستید و از آن‌ها توصیه بخواهید. از بهترین افراد یاد بگیرید.

درآمد بالا را جزء اهدافتان قرار دهید

اگر هدفتان این است که جزء آن بیست درصد افراد پردرآمد رشته خود باشید، اولین کاری که باید انجام دهید این است که بفهمید بیست درصد برتر امروز آن رشته چقدر درآمد دارند. این اطلاعات موجود است. کافی است که بپرسید. آمار صنعت را بررسی کنید. سری به گوگل بزنید. اگر بخواهید می‌توانید این اطلاعات را به‌دست آورید.

بعد از این‌که فهمیدید می‌خواهید چه درآمدی داشته باشید، آن را به منزله‌ی هدفتان بنویسید. برنامه‌ای بریزید تا به آن سطح درآمد برسید و هر روز طبق برنامه‌تان عمل کنید. تا وقتی که به هدفتان نرسیده‌اید، هرگز دست از تلاش برندارید.

رمز درآمد بالا در تجارت و فروش کاملاً ساده است: **یاد بگیرید و عمل کنید.** مثل جک گذاشتن زیر خودرو است، به یک باره، یک مرحله بالا می‌روید. هر بار که مهارتی جدید را یاد می‌گیرید و اجرا می‌کنید، توان درآمدزایی‌تان یک مرحله جلوتر می‌رود و در آن نقطه قرار می‌گیرد. تا وقتی که به تقویت توان درآمدزایی خود ادامه می‌دهید، همین‌طور به مراحل بالاتر می‌روید و به ندرت پیش می‌آید که از توانایی‌تان کم شود.

از قاعده‌ی سه درصدی کمک بگیرید تا روی خود سرمایه‌گذاری کنید

برای تضمین موفقیتتان در سراسر عمرتان، باید همین امروز تصمیم بگیرید تا سه درصد از درآمدتان را روی خود سرمایه‌گذاری کنید. به نظر می‌رسد که این رقم برای یادگیری همیشگی، عددی جادویی و شگفت‌انگیز است. به گفته انجمن آموزش و توسعه آمریکا، بیشتر شرکت‌هایی که جزء آن بیست درصد شرکت‌های برتر پردرآمد هر صنعتی هستند؛ این دو درصد را روی آموزش و رشد و شکوفایی کارکنانشان سرمایه‌گذاری می‌کنند. از همین امروز

تصمیم بگیرید تا سه درصد از درآمدتان را روی خود سرمایه‌گذاری کنید تا به ارزش‌های خود اضافه کنید و روز به روز بر توانایی پول درآوردن‌تان اضافه شود.

اگر هدفتان این است که سالانه ۵۰,۰۰۰ دلار درآمد داشته باشید، سالی سه درصد آن را، یعنی ۱۵۰۰ دلار برای حفظ و به روز کردن مهارت و دانشتان هزینه کنید. اگر هدفتان این است که سالی ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد داشته باشید، تصمیم بگیرید که ۳۰,۰۰۰ دلار آن را روی خود سرمایه‌گذاری کنید تا مطمئن شوید که به آن سطح درآمد می‌رسید.

پاداش کار فوق‌العاده است

چندسال پیش سخنرانی در دیترویت داشتم، موقع استراحت، مردی جوان در حدود سی ساله پیش من آمد. او گفت که ده سال پیش برای اولین بار در جلسه‌ای شرکت کرده بود و در آنجا با قانون سه‌درصدی آشنا شده بود. در آن زمان، از دانشگاه اخراج شده بود، خانه‌ای اجاره‌ای و خودرویی فرسوده داشت و در منصب بازاریاب سالی ۲۰,۰۰۰ دلار درآمد داشت.

بعد از جلسه سخنرانی، تصمیم گرفت که قانون سه درصد را در زندگی‌اش به کار گیرد و بلافاصله همین کار را انجام داد. او حساب کرد که سه درصد ۲۰,۰۰۰ دلار می‌شود ۶۰۰ دلار. سپس شروع کرد به خریدن کتاب‌هایی درباره‌ی فروش و هر روز آن‌ها را می‌خواند. دوتا برنامه صوتی آموزشی درباره فروش و مدیریت زمان نیز خرید. او در یکی از همایش‌های فروش هم شرکت کرد. اول کل ۶۰۰ دلار را روی خودش سرمایه‌گذاری کرد تا بیشتر یاد بگیرید و بهتر شود.

همان سال، درآمد سالانه‌اش از ۲۰,۰۰۰ دلار به ۳۰,۰۰۰ دلار افزایش یافت؛ یعنی پنجاه درصد افزایش! او گفت که به خوبی می‌تواند تأثیر کتاب‌هایی که خوانده بود و مطالبی که از آن‌ها یاد گرفته و به کار بسته بود و نیز تأثیر برنامه‌های صوتی را که گوش کرده بود، در این افزایش حقوق

ببینید؛ بنابراین، سال بعدش، سه درصد ۳۰,۰۰۰ دلار یعنی ۹۰۰ دلار، روی خود سرمایه‌گذاری کرد. همان سال درآمدش از ۳۰,۰۰۰ دلار به ۵۰,۰۰۰ دلار افزایش یافت. او شروع کرد به فکر کردن که «اگر با سرمایه‌گذاری سه درصد از درآمدم، پولی که درمی‌آورم تا پنجاه درصد افزایش یابد، اگر پنج درصد آن را سرمایه‌گذاری کنم، چقدر درآمدم زیاد می‌شود؟

سیر صعودی را حفظ کنید

سال بعد، او پنج درصد درآمدش، یعنی ۲۵۰۰ دلار را صرف آموزش خود کرد به جلسات سخنرانی بیشتری رفت، در همایش‌هایی که در سراسر کشور برگزار می‌شد، شرکت کرد. کتاب‌ها و برنامه‌های آموزشی بیشتری خرید و حتی معلم خصوصی نیمه‌وقتی را هم استخدام کرد. همان سال، درآمدش دو برابر شد و به ۱۰۰,۰۰۰ دلار رسید.

بعد از آن تصمیم گرفت که خطر کند و ده درصد درآمد هر سالش را روی خود سرمایه‌گذاری کند. او می‌گفت که تا الان نیز همین کار را می‌کند.

از او پرسیدم: «وقتی ده درصد از درآمدتان را روی خود سرمایه‌گذاری کردید، چه تأثیری در درآمدتان دیدید؟»

لبخندی زد و گفت: «سال پیش درآمدم از یک میلیون دلار گذشت و هنوز هم ده درصد درآمد هر سالم را روی خود سرمایه‌گذاری می‌کنم.»

گفتم: «این مقدار پول زیاد است، چطور می‌توانید آن‌همه پول را برای تقویت خود صرف کنید؟»

در پاسخ گفت: «سخت است! مجبورم از همان ابتدای سال پول خرج خودم کنم، بلکه تا آخر سال تمام آن را خرج کنم. برای طرز رفتار اجتماعی، فروش و سخنرانی، چند معلم خصوصی گرفتم. کتابخانه بزرگی در خانه دارم که تمام کتاب‌ها و برنامه‌های صوتی و تصویری درباره‌ی فروش و موفقیت فردی را می‌توان در آن پیدا کرد. در همایش‌هایی شرکت کردم که در داخل

و خارج از کشور در زمینه فعالیت برگزار می‌شد و هر سال درآمدم همینطور بالا می‌رود؟»

سه گام ساده برای بهترین شدن

برای این‌که به یکی از بهترین افراد در رشته‌ی خود تبدیل شوید، بیش‌تر از هر خصوصیت دیگری به انضباط و عمل نیاز است. سه گام ساده وجود دارد که با دنبال کردن آن‌ها، به بهترین فرد در زمینه‌ی کاری خود، تبدیل می‌شوید.

۱. هر روز شصت دقیقه در زمینه‌ی کاری خود مطالعه کنید. تلویزیون و رادیو را خاموش کنید، روزنامه را کنار بگذارید و قبل از این‌که کارتان را شروع کنید یک ساعت درباره‌ی زمینه تخصصی خود مطلب بخوانید.

۲. در خودرویتان به برنامه‌های آموزشی صوتی گوش کنید. موقع گوش کردن به برنامه‌های آموزشی آن را قطع کنید و دوباره روشن کنید تا بتوانید درباره‌ی آنچه که تازه شنیده‌اید، فکر کنید و ببینید که چگونه می‌توانید آن افکار را در کارتان به کار بگیرید.

۳. مرتب در دوره‌های آموزشی و سخنرانی‌های زمینه کاری خودتان شرکت کنید. در پی جلسات سخنرانی‌ها و دوره‌های آموزشی باشید. در دوره‌های مجازی شرکت کنید، دوره‌هایی که مهارت‌هایتان را به روز می‌کند و به شما پیشنهادهایی می‌دهد تا برای موفق‌تر شدن از آن‌ها استفاده کنید.

قدرت آموزش مرکب، مانند سود مرکب کاملاً حیرت‌آور است. هرچه بیشتر یاد بگیرید، درآمد بیشتری می‌توانید داشته باشید، هرچه بیشتر یاد بگیرید، عملکرد و بازدهی ذهنتان بهتر می‌شود و باهوش‌تر می‌شوید. قدرت حافظه و حفظ کردنتان تقویت می‌شود. هرچه بیشتر یاد بگیرید، بین مطالبی

که قبلاً یاد گرفتید و مطالبی که در زمان دیگری یاد می‌گیرید، رابطه‌ی بیشتری پیدا می‌کنید.

هرگز از یاد گرفتن و تقویت خود دست نکشید.

کسب مهارت

چه مدت طول می‌کشد تا در رشته‌ی خود ماهر و کاردان شوید؟ افراد باتجربه می‌گویند که برای «ماهرشدن» باید حدود هفت سال یا هزار ساعت سخت کار کرد. برای این‌که به فروشنده‌ای ماهر تبدیل شوید، هفت سال وقت لازم است. برای این‌که به تاجری موفق تبدیل شوید، هفت سال باید سخت کار کنید. هفت سال طول می‌کشد تا به مکانیکی عالی تبدیل شوید. هفت سال طول می‌کشد تا به جراح مغز ماهری تبدیل شوید. به نظر می‌رسد برای این‌که در هر رشته‌ای، جزء افراد برجسته شوید، به هفت سال یا ده هزار ساعت سختکوشی نیاز باشد. شما هم باید دست به کار شوید، در هر صورت زمان می‌گذرد.

برای شروع باید خودتان را متعهد بدانید که عالی شوید. هرگز ندیده‌ام که کسی تصمیم بگیرد که جزء بیست درصد برتر رشته تخصصی خود شود و به آن نرسیده باشد و هرگز هم ندیده‌ام که کسی جزء بیست درصد برتر رشته خود شده باشد بدون این‌که چنین تصمیمی گرفته باشد. لازم است که اول تصمیم بگیرید و سپس با کار مداوم، هدفمند و منظم، تصمیمتان را عملی کنید.

استعداد کافی نیست

همانطور که قبلاً اشاره کردم، جفری کالوین در کتاب پرفروش خود **«اهمیت بیش از حد به استعداد»** نوشته است که بیشتر مردم همان سال اول یاد می‌گیرند که چگونه کارشان را انجام دهند، و بعد دیگر هیچ پیشرفتی ندارند. آن‌ها در کار خود درجا می‌زنند. اما این درجا زدن آن‌ها را به پایین می‌کشد.

بسیاری از مردم سال‌های متمادی به کار مشغول هستند، اما هرگز سطحشان از متوسط بالاتر نمی‌رود. از هشت صبح تا پنج غروب کار می‌کنند، اما حتی یک قدم کوچک هم برای تقویت مهارت‌هایشان برنمی‌دارند.

هرگز برای آموزش خود هزینه نمی‌کنند، مگر شرکتی که برای آن کار می‌کنند هزینه آموزششان را بپردازد و برای شرکت در کلاس‌ها به آن‌ها مرخصی دهد.

انسان معمولی فقط کار معمولی و متوسط انجام می‌دهد، درنتیجه، حقوقی متوسط هم دارد و سراسر عمر باید نگران پول باشد. او درک نمی‌کند که اغلب میان فرد متوسط و عالی، فقط یک قدم فاصله هست. واقعیت این است که «اگر روبه بهتر شدن نیستید، پس در حال بدتر شدن هستید.» هیچ‌کس مدت طولانی در یک جا نمی‌ماند.

دو ساعت کار اضافه در روز شما را جزء افراد برتر قرار می‌دهد

برای این‌که از فردی متوسط به فردی عالی تبدیل شوید، فقط به **دو ساعت اضافه** در هر روز نیاز دارید. فقط دو ساعت اضافه در هر روز شما را از کسی که همه‌ی عمر نگران پول است به یکی از پردرآمدترین افراد رشته‌ی خود تبدیل می‌کند.

افراد بلافاصله می‌پرسند: «از کجا می‌توانم این دو ساعت اضافه را به‌دست بیاورم؟»

- تعداد ساعت‌های یک هفته را محاسبه کنید: ۷ روز، هر روز ۲۴ ساعت است، پس یک هفته ۱۶۸ ساعت است.
- اگر چهل ساعت برای کار بگذارید و پنجاه و شش ساعت برای خواب، هفتاد و دو ساعت باقی می‌ماند.
- اگر سه ساعت از هر روز (بیست و یک ساعت) را برای آماده شدن و رفتن به سر کار اختصاص دهید، بیست و یک ساعت از وقت آزادتان را می‌توانید آن‌طور که دوست دارید، بگذرانید.

• اگر دو ساعت از هر روزتان را روی خود سرمایه‌گذاری کنید، هفته‌ای چهارده ساعت می‌شود، باز هم سی و هفت ساعت باقی می‌ماند؛ یعنی به طور متوسط، روزی پنج ساعت وقت آزاد دارید.

تنها کاری که باید انجام دهید این است که روزی دو ساعت تلاش کنید تا در هر زمینه‌ایِ که دوست دارید بازدهی‌تان را از متوسط به عالی تقویت کنید.

خود را به آموزش مداوم عادت دهید

خوشبختانه، وقتی که آخر هفته‌ها و شب‌ها به جای تماشای تلویزیون، مطالعه کتاب‌های رشد فردی یا حرفه‌ای را شروع می‌کنید یا در خودرویتان به سی‌دی‌های آموزشی گوش می‌کنید، در دوره‌های آموزشی شرکت می‌کنید و مهارت‌هایتان را به روز می‌کنید، خیلی زود به یادگیری مداوم عادت می‌کنید. در ظرف مدت خیلی کمی، آموزش، رشد و تقویت مهارت‌هایتان، هر روز و هر هفته برای‌تان آسان‌تر می‌شود و به صورت خود به خود آن را انجام می‌دهید.

یک فرد بزرگسال به طور متوسط روزی پنج ساعت تلویزیون تماشا می‌کند. برای بعضی افراد این زمان هفت یا هشت ساعت است، این افراد هر روز صبح که بیدار می‌شوند، اول تلویزیون را روشن می‌کنند و تا وقتی که خانه را ترک می‌کنند تلویزیون نگاه می‌کنند. به محض این‌که از سر کار برمی‌گردند، دوباره تلویزیون را روشن می‌کنند. بعد تا ساعت ۱۱ یا ۱۲ شب تلویزیون نگاه می‌کنند و درنتیجه، دیر به رختخواب می‌روند و شب‌ها به اندازه‌ی کافی نمی‌خوابند. سپس، صبح که از خواب بیدار می‌شوند، چای یا قهوه می نوشند و تا لحظه ی آخر تلویزیون تماشا می‌کنند و بعد به سر کار می‌روند.

می‌توانید ثروتمند یا فقیر باشید

انتخاب با شماست

تلویزیون می‌تواند شما را به فردی ثروتمند یا فقیر تبدیل کند. اگر همه‌ی روز، پای تلویزیون بنشینید، شما را فقیر می‌کند. روان‌شناسان ثابت کرده‌اند که هرچه بیشتر تلویزیون تماشا کنید، انرژی و عزت نفستان کمتر می‌شود. اگر ساعت‌ها پشت سر هم تلویزیون تماشا کنید، در ضمیر ناخودآگاهتان دیگر خودتان را زیاد دوست نخواهید داشت یا دیگر به خود احترام نمی‌گذارید. همچنین کسانی که زیاد تلویزیون نگاه می‌کنند، اضافه وزن پیدا می‌کنند و به سبب زیاد نشستن تناسب اندامشان به هم می‌خورد.

همچنین، تلویزیون می‌تواند شما را ثروتمند کند - البته فقط وقتی که آن را خاموش می‌کنید. با خاموش‌کردن تلویزیون، وقتتان آزاد می‌شود و می‌توانید آن زمان را برای بهتر، باهوش‌تر و شایسته‌تر شدن، صرف کنید. وقتی که در جمع خانواده هستید و تلویزیون خاموش است، خیلی بیشتر با اعضای خانواده صحبت می‌کنید، نظریاتتان را با خانواده درمیان می‌گذارید و بهتر ارتباط برقرار می‌کنید و بیشتر باهم می‌خندید.

وقتی که تلویزیون برای مدت طولانی خاموش می‌ماند، عادت تماشای تلویزیون را ترک می‌کنید خیلی کم پیش می‌آید که این روش جواب ندهد. تلویزیون می‌تواند خدمتگذار خوبی باشد، اما ارباب خیلی بدی است. انتخاب با شماست.

درآمدتان را تا هزار درصد بالا ببرید

دستوری هفت مرحله‌ای و ساده هست که با استفاده از آن می‌توانید بازدهی، عملکرد، نتایج و درآمدتان را طی ده ماه آینده تا هزار درصد افزایش دهید. این روش برای همه جواب می‌دهد، امتحانش کنید. ساده است:

اول به این سؤال پاسخ دهید: آیا این امکان برای‌تان وجود دارد که در یک روز کاری، بازدهی، عملکرد و نتیجه‌ی کارتان را تا یک دهم درصد

افزایش دهید؟ به احتمال زیاد، جوابتان مثبت است. اگر از وقتتان کمی بهتر استفاده کنید و بیشتر روی وظایف باارزش‌تر کار کنید، خیلی راحت می‌توانید بازدهی خود را طی یک روز تا یک در هزار افزایش دهید.

بعد از این‌که روز اول این کار را انجام دادید، آیا روز دوم هم می‌توانید بازدهی‌تان را یکِ در هزار افزایش دهید؟ و البته پاسختان مثبت است.

بعد از این‌که شنبه و یکشنبه بازدهی‌تان را تا یک دهم یک درصد بالا بردید، آیا می‌توانید این کار را در روزهای دوشنبه، سه شنبه و چهارشنبه هم ادامه دهید؟ و باز هم پاسخ مثبت است.

هر هفته نصف یک درصد

یک دهم یک درصد، ضرب در پنج روز هفته مساوی است با نصف یک درصد در هرهفته آیا انسانی معمولی، باهوش و سختکوش می‌تواند طی یک هفته بازده‌اش را نیم درصد بالا ببرد؟ مسلم است که می‌تواند!

بعد از این‌که هفته اول این کار را انجام دادید، آیا می‌توانید هفته دوم هم با همین سرعت خودتان را بهتر کنید؟ البته که می‌توانید!

آیا می‌توانید کل ماه، پنج روز در هفته، یک هزارم از یک درصد خود را بهتر کنید؟ اگر بتوانید؛ یعنی هر هفته می‌توانید نیم درصد خودتان را بهتر کنید که وقتی در چهار ضرب می‌شود؛ یعنی هر ماه می‌توانید دو درصد بازده‌تان را بالاتر ببرید.

در سال، سیزده ماه چهارهفته‌ای وجود دارد (۵۲=۱۳×۴). بعد از این‌که در ماه اول دو درصد خودتان را بهتر کردید، می‌توانید در ماه دوم هم این کار را ادامه دهید؟ در ماه سوم چطور؟ ماه چهارم چطور؟ و در ماه‌های بعد چطور؟

سالی بیست و شش درصد بهتر شوید

البته که می‌توانید! با هر روز کمی کارکردن روی خودتان – یادگرفتن مهارت‌های جدید بهتر شدن در مهارت‌های کلیدی‌تان، تعیین اولویت‌ها و تمرکز بر فعالیت‌های با ارزش‌تر می‌توانید طی یک سال بیست و شش درصد بازدهی‌تان را بالا ببرید.

بعد از این‌که توانستید در سال اول به این هدف برسید، آیا می‌توانید این کار را سال دوم هم انجام دهید؟ سال سوم چطور؟ می‌توانید ده سال به این سیر ادامه دهید؟ البته که می‌توانید. خبر خوب این‌که وقتی به کار کردن روی خود ادامه می‌دهید. با گذشت هفته‌ها و ماه‌ها، انجام‌دادن آن برای‌تان بهتر و راحت‌تر می‌شود.

طبق قانون «انباشت» یا قانون پیشرفت تصاعدی، در پایان ماه دوازدهم، بیست و شش درصد بهتر خواهید شد. اگر همین طور ادامه دهید و سالی بیست و شش درصد بهتر شوید، طی ده سال، هزار و چهار درصد بر بازدهی‌تان اضافه خواهد شد درآمدتان هم همین تعداد اضافه می‌شود. این فرمول جواب می‌دهد، به شرط آن‌که انجامش دهید.

هفت گام تا قله

فرمول هزار درصدی، هفت مرحله دارد که در این‌جا آن‌ها را معرفی می‌کنیم:

گام اول: دو ساعت قبل از اولین ملاقات آن روزتان بیدار شوید. دو ساعت قبل از ساعتی که باید سر کار باشید، بیدار شوید. ساعت اول را به پیشرفت خود اختصاص دهید و مطلبی آموزشی، انگیزشی یا معنوی بخوانید. به قول هنری وارد بیچر[1] «ساعت اول، سکان آن روز است.»

وقتی که بعد از بیدار شدن، اولین ساعت روز را روی خودتان سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ در واقع، از نظر ذهنی خودتان را آماده کرده‌اید که

1- Henry Ward Beecher

روزی عالی داشته باشید. وقتی که اولین ساعت روز را به خود اختصاص می‌دهید و روزتان را این‌گونه شروع می‌کنید، تمام روز مثبت‌اندیش‌تر، هوشیارتر، دقیق‌تر و پربازده‌تر خواهید بود.

اگر روزی یک ساعت در زمینه‌ی کاریتان مطالعه داشته باشید، هفته‌ای یک کتاب می‌خوانید. هفته‌ای یک کتاب می‌شود سالی پنجاه کتاب. از آنجایی‌که یک فرد بزرگسال معمولی، سالی کمتر از یک کتاب غیرداستانی می‌خواند، اگر سالی پنجاه کتاب تخصصی بخوانید، آیا فکر نمی‌کنید که با این کار در حرفه‌تان، یک سروگردن از بقیه بالاتر می‌شوید؟ البته که همین طور است.

اگر سالی پنجاه کتاب بخوانید، طی ده سال، پانصد کتاب خواهید خواند که به بهبود بازدهی و افزایش عملکرد و درآمدتان کمک می‌کند و دست‌کم این‌که برای جا دادن این همه کتاب، به خانه‌ای بزرگ‌تر نیاز دارید و مطمئناً می‌توانید چنین خانه‌ای را بخرید!

با روزی یک ساعت مطالعه در زمینه فعالیتتان، طی سه تا پنج سال، به یک کارشناس خبره در کشور تبدیل می‌شوید. این مسأله به تنهایی می‌تواند طی دوره‌ای که کار می‌کنید، درآمدتان را تا هزار درصد بالا ببرد.

گام دوم: هر روز، اهدافتان را دوباره بنویسید. دفترچه‌ای بردارید و هر روز صبح، قبل از شروع هر کاری، اهداف اصلی‌تان را به زمان حال بنویسید، بدون این‌که به نوشته‌های روز قبلتان نگاه کنید. با این دوباره‌نویسی‌ها، دستور کارها را در طی ذهنتان برنامه‌ریزی می‌کنید.

در هر صبح با نوشتن ده تا از اهدافتان، در طی روز به دنبال فرصت‌هایی می‌گردید تا به آن اهداف برسید. تمرکزتان بیشتر می‌شود، در زندگی‌تان هدفمندتر و جهت‌دارتر می‌شوید. باهدف‌تر و مصمم‌تر می‌شوید و در مقایسه با زمانی که فقط آرزوهایی در پس ذهنتان داشتید، خیلی سریع‌تر به اهدافتان می‌رسید.

با هر روز نوشتن و دوباره نوشتن اهدافتان، طی ده سال درآمدتان هزار درصد افزایش می‌یابد.

گام سوم: از قبل برای هر روزتان برنامه‌ریزی کنید. فهرستی تهیه کنید و قبل از شروع، اولویت‌های کاری‌تان را مشخص کنید. توانایی‌تان در تعیین اولویت‌ها و انتخاب مهم‌ترین کارهایی که در هر لحظه باید انجام دهید، کلید موفقیتتان در سروسامان دادن به بزرگی‌تان و دو برابر کردن درآمدتان است (در فصل ۱۲ درباره روش‌های مدیریت زمان به طور کامل بحث خواهیم کرد).

با کار کردن روی اولویت‌های اولتان، طی ده سال درآمدتان تا هزار درصد افزایش می‌یابد و بدون این کار، رسیدن به چنین درآمدی شاید غیرممکن است.

گام چهارم: خودتان را موظف کنید تا تمام تمرکزتان را روی یک کار بگذارید. هر روز، مهم‌ترین کاری را که باید انجام دهید، انتخاب کنید. سپس اول از همه آن کار را شروع کنید و روی آن کار کنید تا وقتی که صددرصد تمام شود. وقتی قدرت تمرکزتان را تقویت می‌کنید و آن را به عادتی برای خود تبدیل می‌کنید، همین عامل به تنهایی، بازدهی، عملکرد و خروجی‌تان را در ماه بعد، دو برابر می‌کند و طی ده سال آن‌ها را تا هزار درصد افزایش می‌دهد.

گام پنجم: موقع رانندگی به برنامه‌های آموزشی گوش کنید. یک تاجر معمولی که خودرو شخصی دارد، سالی پانصد تا هزار ساعت پشت فرمان است. وقتی خودروی‌تان را به «دانشگاه سیار» یا «کلاسی متحرک» تبدیل می‌کنید؛ در حال رانندگی به اندازه یک تا دو دوره‌ی کَامل دانشگاه، درس یاد می‌گیرید.

بسیاری از مردم با گوش کردن به برنامه‌های آموزشی در خودروی‌شان، از فقر به ثروت رسیدند. شما هم می‌توانید همین کار را انجام دهید. این کار به تنهایی می‌تواند باعث هزار درصد افزایش درآمدتان شود.

گام ششم: بعد از هر تماس یا اتفاق، دو سؤال جادویی بپرسید. اول، از خودتان بپرسید: «چه کاری را انجام دادم؟» سپس دوباره از خود بپرسید: «چه کاری را باید انجام می‌دادم.»

سؤال اول، «چه کاری را انجام دادم؟» مجبورتان می‌کند تا به تمام کارهای درستیِ فکر کنید که در ملاقات، سخنرانی، یا اتفاق قبلی انجام دادید و آن‌ها را به یاد آورید، حتی اگر نتیجه‌ی کارتان موفقیت‌آمیز نبوده باشد آن کارهای درست را روی برگه بنویسید.

سؤال دوم، «چه کاری را باید انجام می‌دادم.» باعث می‌شود تا به همه‌ی راه‌های متفاوتی فکر کنید که با انجام‌دادن آن‌ها در موقعیت‌های مشابه، می‌توانستید بازدهی بهتری داشته باشید. این اندیشه‌ها را هم بنویسید.

در هر دو سؤال با مرور بر بازدهی‌تان، و فکرکردن به کارهای درستی که انجام دادید و کارهای متفاوتی که باید انجام می‌دادید، خودتان را طوری برنامه‌ریزی می‌کنید که دفعه بعد بازدهی بهتری داشته باشید.

این یکی از سریع‌ترین و مؤثرترین کارها در رشد و پیشرفت فردی است که تا حالا شناخته‌ام. این سیر تا حد فراوانی سرعت رسیدن به بیست درصد برتر را به یکباره بالا می‌برد.

گام هفتم: با هرکسی که ملاقات می‌کنید، مانند مشتری میلیون دلاری رفتار کنید. هم در خانه و هم در محل کار، هر کسی را که ملاقات می‌کنید. طوری با او رفتار و همکاری کنید که انگار او مهم‌ترین شخص در دنیاست. وقتی با مردم طوری برخورد می‌کنید که انگار مهم و ارزشمند هستند، آن‌ها هم در پاسخ به این لطفتان، با شما طوری رفتار می‌کنند که گویی شما هم ارزشمند و مهم هستید. آن‌ها دوست خواهند داشت که با شما همکاری کنند، برای‌تان کار کنند، از شما خرید کنند و شما را به دوستانشان معرفی کنند.

اول، از خانه شروع کنید و با اعضای خانواده‌تان مانند مشتریان میلیون دلاری رفتار کنید.

حواستان باشد که آن‌ها مهم‌ترین افراد زندگی‌تان هستند؛ بنابراین، وقتی هر صبح با ایجاد حس مهم بودن در اعضای خانواده‌تان و گفتن دوستتان دارم به آن‌ها، روزتان را خوب شروع کنید، بقیه‌ی روز هم مثبت‌تر، آرام‌تر و شادتر خواهید بود.

هشتاد و پنج درصد موفقیتتان به میزان محبوبیتتان و احترامی که دیگران به شما می‌گذراند، بستگی دارد، به خصوص در زمینه‌ی تجارت و فروش، هرگز فرصت خوش‌رفتاری با دیگران را از دست ندهید.

هنگامی که هر روز این هفت مرحله را به مدت یک ماه اجرا کنید، متوجه تغییرات و پیشرفت‌هایی در زندگی، کار و درآمدتان می‌شوید که کاملاً مات و مبهوتتان می‌کند. بعد از یک ماه تمرین منظم، به رشد فردی مداوم عادت می‌کنید، این عادت می‌تواند باعث پیشرفت مداوم شما در بقیه عمرتان شود.

بهترین باشید!

برای این‌که در سراسر عمرتان به رشد فردی خود ادامه دهید و خود را به کمال فردی متعهد بدانید به از خودگذشتگی، انضباط و اراده محکم نیاز است. بزرگ‌ترین پاداش این تلاش، شادی است. هر بار که مطالبی جدید یاد می‌گیرید و مهارتی جدید را به کار می‌گیرید، مغزتان اندورفین ترشح می‌کند که باعث می‌شود، خوشحال‌تر شوید و نسبت به آینده‌تان بیشتر به هیجان بیایید.

هر بار که مهارتی جدید یاد و به کار می‌گیرید، بیشتر احساس قدرت می‌کنید. عزت نفس، احترام به نفس و غرورتان بالاتر می‌رود. احساس می‌کنید که بر توانایی پول درآوردن که یکی از مهم‌ترین بخش‌های زندگی‌تان هست، تسلط بسیاری دارید.

در فصل بعد درخصوص اهمیت شهامت، غلبه بر ترس‌ها و تردیدهایی که بیشتر مردم را عقب نگه‌می‌دارد، صحبت خواهیم کرد. مسأله این است که بیشتر مواقع می‌دانیم که چه کاری باید انجام دهیم، اما شهامت لازم برای خطر کردن را نداریم. در واقع، برای کار نکردن، بهانه می‌آوریم.

تمرین عملی

۱. همین امروز تصمیم بگیرید تا روی خود سرمایه‌گذاری کنید و بهتر شوید، طوری که انگار آینده‌تان به این سرمایه‌گذاری وابسته است چون به‌راستی همین طور هست.

۲. مهم‌ترین مهارت‌هایی را که دارید و بر کیفیت و میزان نتایجی که در کار می‌گیرید تأثیر دارند، شناسایی کنید و برنامه‌ای بریزید تا در هریک از آن‌ها بهتر شوید.

۳. اگر می‌توانستید عصای جادویی بردارید و در یک مهارت، عالی شوید، **کدام مهارت**، بیش‌ترین تأثیر را در توان درآمدزایی تان دارد؟ هر پاسخی که به این سؤال دادید، همان را یکی از اهدافتان قرار دهید، برنامه‌ریزی کنید و هر روز روی آن کار کنید.

۴. بازدهی عالی در کار را به عنوان یکی از اهدافتان قرار دهید و سپس دقیقاً مشخص کنید که هر روز چه کارهایی باید انجام دهید تا جزء آن بیست درصد برتر رشته خود شوید یا بهتر شوید.

۵. سه تا پنج سال آینده را در نظر بگیرید و مشخص کنید برای این‌که در آینده در رشته خود پیشتاز باشید، چه مهارت‌ها و دانشی را باید یاد بگیرید.

۶. بهترین فرد را در رشته خود انتخاب کنید، کسی که خیلی تحسینش می‌کنید و او را الگوی خود قرار دهید تا پیشرفت کنید.

۷. از همین امروز به خودتان تعهد دهید تا سراسر عمر در حال یادگیری باشید و هرگز نگذارید روزی بگذرد و شما در آن روز، به نوعی بهتر نشوید.

فصل ششم

انضباط فردی و شهامت

«شهامت، نترسیدن نیست، بلکه شهامت یعنی مهار ترس؛ تسلط بر ترس»

«مارک تواین»[1]

برای با شهامت روبه‌رو شدن با تمام اتفاقات نگران‌کننده‌ی زندگی‌تان، به انضباط فردی بسیاری نیاز دارید. شاید به همین دلیل است که چرچیل می‌گوید: «شهامت را به درستی مهم‌ترین فضیلت انسان دانسته‌اند که دیگر فضیلت‌ها به آن وابسته است.»

1- Mark Twain

واقعیت این است که همه می‌ترسند و معمولاً از خیلی موضوعات می‌ترسند. این قضیه طبیعی و عادی است. بیشتر اوقات، برای حفظ زندگی، جلوگیری از آسیب و محافظت در برابر اشتباهات مالی، ترس لازم است.

حال که همه می‌ترسند، پس چه فرقی میان آدم شجاع و آدم ترسو وجود دارد؟ تنها تفاوت میان آن‌ها این است که انسان شجاع خودش را **مجبور می‌کند** تا با ترس روبه‌رو شود، مقابله کند و باوجود ترس‌هایش، وارد عمل شود.

در مقابل، انسان ترسو اجازه می‌دهد تا ترس بر او غلبه کند و او را در اختیار بگیرد.

روزی شخصی گفت: «فرق میان قهرمان و بزدل این است که قهرمان، پنج دقیقه بیشتر مقاومت می‌کند و آنجا می‌ماند»، البته او این را درخصوص جنگ گفت، ولی این جمله در همه‌ی موقعیت‌ها کاربرد دارد.

ترس را می‌توان فراموش کرد

خوشبختانه، تمام ترس‌ها **یادگرفتنی** هستند، هیچ کس با ترس به دنیا نیامده است. با تمرین مداوم انضباط فردی می‌توان ترس را فراموش کرد و از بین برد.

رایج‌ترین ترس‌هایی که اغلب تجربه می‌کنیم و اغلب باعث می‌شوند که امید به موفقیت نداشته باشیم، عبارت‌اند از ترس از شکست، فقر و از دست دادن پول، این ترس‌ها باعث می‌شوند، افراد دیگر هیچ خطری نکنند و فرصت‌هایی را که در اختیارشان قرار گرفته است، را پس بزنند. آن‌ها آنقدر از شکست می‌ترسند که موقع استفاده از فرصت‌ها، کمابیش فلج می‌شوند و نمی‌توانند اصلاً از فرصت‌ها استفاده کنند.

ترس‌های زیاد دیگری هستند که مانع خوشبختی می‌شوند. مردم می‌ترسند که عشقشان، شغلشان و امنیت مالی‌شان را از دست دهند. مردم می‌ترسند که مایه خجالت یا تمسخر دیگران شوند.

مردم از طرد شدن و هر نوع انتقادی می‌ترسند. آن‌ها می‌ترسند که احترام یا عزتشان را پیش دیگران از دست دهند. این ترس و خیلی ترس‌های دیگر ما را در زندگی عقب نگه می‌دارد.

ترس مانع عمل می‌شود

رایج‌ترین واکنشی که انسان هنگام ترس از خود نشان می‌دهد، این فکر است که «من نمی‌توانم!» این ترس از شکست و ضرر است که باعث می‌شود کاری انجام ندهیم، به طور فیزیکی هم احساس می‌کنیم، که اغلب از دلشوره و دل درد شروع می‌شود. وقتی افراد واقعاً می‌ترسند، گلو و دهانشان خشک می‌شود، تپش قلب پیدا می‌کنند. گاهی اوقات تندتند نفس می‌کشند و دل‌پیچیده می‌گیرند. اغلب تندتند به دستشویی می‌روند.

این‌ها همه علایم فیزیکی الگویی عادتی منفی و **بازدارنده** هستند که همه‌ی ما گهگاهی تجربه می‌کنیم. هر وقت کسی دچار ترس می‌شود، احساس آهویی را دارد که نور چراغ‌های خودرویی مستقیماً به او می‌تابد. این ترس، مانع هرگونه عملی می‌شود. اغلب مغز را قفل می‌کند و باعث می‌شود که افراد به روش «یا بمان و بجنگ یا بزن به چاک» روی بیاورند. ترس احساس خیلی بدی است که کم‌کم خوشبختی‌مان را نابود می‌کند و ما را از زندگی عقب می‌اندازد.

عکس آن عمل کنید

ارسطو شهامت را «ابزاری طلایی» توصیف می‌کند که مرز میان بزدلی و شتابزدگی است. به نظر ارسطو «برای تقویت خصوصیتی که ندارید، باید در موقعیت‌هایی که به آن ویژگی نیاز است، طوری عمل کنید که انگار آن خصوصیت را از قبل دارید.» به قول امروزی‌ها «تا وقتی چیزی را ندارید، آن قدر تظاهر به داشتن آن کنید تا این که آن را به‌دست آورید.»

وقتی طوری رفتار و وانمود می‌کنید که انگار خصوصیتی را در حال حاضر دارید که دوست دارید داشته باشید، رفتارتان واقعاً تغییر می‌کند. هر وقت که به هر دلیلی ترس به شما دست داد، با تأکید چندبار بگویید «من می‌توانم!» با این کار احساس «نمی‌توانم»، از بین می‌رود.

هربار که با قِاطعیت می‌گویید «من می‌توانم!» بر ترستان غلبه می‌کنید و اعتماد به نفستان بالا می‌رود. با تکرار مرتب این جمله، سرانجام شهامت و اعتماد به نفس لازم را به‌دست می‌آورید و به مرحله‌ای می‌رسید که دیگر ترس برای‌تان معنی ندارد.

خودتان را شجاع تجسم کنید

وقتی خود را درحالی تصور می‌کنید که با اعتماد به نفس و شایستگی در بخش‌هایی که می‌ترسید، مشغول هستید، این تصویری که از خود می‌سازید، سرانجام در ضمیر خودآگاهتان به منزله‌ی راهکاری برای بازدهی‌تان پذیرفته می‌شود. تصوری که از خود دارید؛ یعنی آنچه که درباره‌ی خود فکر می‌کنید و خود را آنگونه می‌بینید. در نهایت، در اثر این تصاویر مثبتی که از خود در ذهنتان تشکیل می‌دهید، تغییر می‌کند و اصلاح می‌شود.

به کمک روش «طوری رفتار کنید که انگار...» در هر موقعیتی دقیقاً همانگونه راه می‌روید، حرف می‌زنید و رفتار می‌کنید که انگار از هیچ مسأله‌ای نمی‌ترسید. محکم می‌ایستید، لبخند می‌زنید و بااعتماد به نفس و سریع حرکت می‌کنید و از هر لحاظ طوری رفتار می‌کنید که انگار شهامت لازم برای آن کار را از قبل دارید.

قانون بازگشت‌پذیری می‌گوید که «اگر احساسی خاص داشته باشید، طبق همان احساس هم عمل می‌کنید.» اما اگر طبق احساسی خاص عمل و رفتار کنید، حتی اگر آن احساس را نداشته باشید، قانون بازگشت‌پذیری احساسی را در شما به‌وجود می‌آورد که با کارهای‌تان سازگار است.

این قانون یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای روان‌شناسی موفقیت است. وقتی شهامت مورد نظرتان را به‌دست می‌آورید که خودتان را وادار کنید تا همیشه کارهایی را انجام دهید که از انجام‌دادن آن‌ها می‌ترسید و اگر این کار را ادامه دهید، مطمئناً آن ترس از بین خواهد رفت.

ترس را از خود دور کنید

زمانی که با شرکت‌های فعال در فروش کار می‌کردم، اغلب از من می‌پرسیدند که چگونه می‌توان به فروشنده‌ای کمک کرد تا از رکود فروش بیرون بیاید، به ویژه زمانی که اوضاع اقتصادی نابسامان است. همیشه روشی ساده به آن‌ها معرفی می‌کنم که ثابت شده مؤثر است «روش صد تماس» نام دارد. در اجرای این روش، به فروشنده می‌گویم هرچه سریع‌تر با صد مشتری احتمالی تماس تلفنی بگیرد، بدون توجه به این‌که آیا آن‌ها خرید می‌کنند یا نه.

وقتی فروشنده دیگر نگران فروش نیست، ترسش از جواب رد شنیدن تا حدودی از بین می‌رود. دیگر اهمیت نمی‌دهد آیا کسی که با او صحبت می‌کند به حرف‌هایش علاقه‌مند است یا خیر. تمام حواسش روی یک مسأله متمرکز است و آن هم این‌که هرچه زودتر صد تا تماس تلفنی داشته باشد.

یکی از سازمان‌های فروشی که با آن همکاری می‌کردم، هر روز برای فروشنده‌ای که هر صبح ده تا تلفن بزند و جواب رد بشنود، جایزه گذاشته بود. ساعت ۸:۳۰ صبح همه‌ی فروشنده‌ها پشت میزشان می‌نشستند و شروع به تلفن زدن می‌کردند تا جایزه را ببرند. وقتی که مسابقه تمام می‌شد معمولاً ساعت ده صبح بود و ترس همه از جواب نه شنیدن، ریخته بود. آن‌ها همه‌ی روز آماده‌اند تا به مشتری‌های احتمالی‌شان زنگ بزنند، بدون آن‌که نگران پاسخ منفی آن‌ها باشند.

سخنرانی در جمع را یاد بگیرید

در سال ۱۹۲۳، مؤسسه بین‌المللی توستمسترز[1] تأسیس شد. هدف این مؤسسه کمک به کسانی بود که از سخنرانی در جمع وحشت داشتند. این مؤسسه به این افراد کمک می‌کرد تا زمانی که جلوی جمع ایستاده‌اند و صحبت می‌کنند، اعتماد به نفسشان را حفظ کنند و قابلیت‌های خود را نشان دهند.

طبق کتاب آمار، پنجاه و چهار درصد مردم از سخنرانی در جمع بیشتر از مرگ می‌ترسند. اما مؤسسه بین‌المللی توستمسترز، راه حلی برای این مسأله نشان داده است. آن‌ها بر اساس آنچه که روان‌شناسان «حساسیت زدایی» می‌نامند، ساختاری را معرفی کردند.

گروه‌های کوچک توستمسترز، هفته‌ای یکبار برای صرف ناهار یا شام، دور هم جمع می‌شوند.

هریک از افراد باید مقابل هم‌گروهی‌هایش بایستد و درباره‌ی موضوعی خاص، سخنرانی کوتاهی داشته باشد. در پایان هر سخنرانی، همه برای سخنران کف می‌زنند و از سوی دیگر اعضا، نکات مثبت و نظراتی را دریافت می‌کند. در پایان جلسه، به سخنرانی هریک از اعضا نمره‌ای داده می‌شود، حتی اگر فقط سی یا شصت ثانیه صحبت کرده باشد.

بعد از شش ماه شرکت در جلسات توستمسترز، هریک از افراد، بیست و شش بار در مقابل دیگران ایستاده و سخنرانی کرده است و هر دفعه هم تشویق شده و نظر مثبت دیگران را درباره‌ی سخنرانی دریافت کرده است. به دلیل همین تقویت‌های مثبت و مداوم، اعتماد به نفس فرد به طرزی جالب توجه افزایش می‌یابد. در اثر همین روش، اعضای بی‌شماری از توستمسترز به سخنرانانی عالی و افرادی برجسته در کسب و کار، سازمان و جامعه تبدیل شده‌اند و ترس از سخنرانی در جمع برای همیشه از بین می‌رود.

1- Toastmasters International

همزمان دو ترس را از بین ببرید

روان‌شناسان دریافتند که بعضی از ترس‌ها در ضمیر ناخودآگاه، مثل سیم‌های یک مدار، به دور هم پیچیده شده‌اند. اگر بتوانید در هر زمینه‌ای، بر یکی از این ترس‌ها غلبه کنید، سایر ترس‌های آن زمینه را نیز از بین خواهید برد.

به نظر می‌رسد ترس از طرد شدن یا بی‌میلی در تماس تلفنی با ترس از سخنرانی در جمع درهم آمیخته‌اند. وقتی خودتان را وادار می‌کنید تا در دوره‌های سخنرانی در جمع شرکت کنید، ترستان از طرد شدن نیز از بین می‌رود. در تمام برخوردهایی که با دیگران دارید، اعتماد به نفستان به‌طرزی جالب توجه بالا می‌رود. تمام زندگی‌تان به شکلی مثبت تغییر می‌کند.

با ترس‌هایتان روبه‌رو شوید

توانایی رویارویی و مقابله با ترس‌هایتان باوجود ترس‌هایی که دارید، کلید موفقیت و خوشبختی است. یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید انجام دهید، این است که فرد یا موقعیتی که در زندگی از آن می‌ترسید، شناسایی کنید و تصمیم بگیرید که بلافاصله با آن موقعیت ترس برخورد کنید. دیگر به آن اجازه ندهید که حتی برای یک دقیقه، ناراحتتان کند. تصمیم خود را بگیرید تا با آن موقعیت یا آن شخص روبه‌رو شوید و ترس را پشت سر خود جا بگذارید.

در یکی از همایش‌هایم، خانمی به من گفت که رئیسش، آدم خیلی منفی‌ای است و همیشه از کار او انتقاد می‌کند و رفتار تندی با او دارد، حتی با وجود این‌که آن خانم یکی از بهترین کارمندان شرکت بوده است، اما رئیسش زندگی را به کامش تلخ کرده است ولی او نمی‌خواهد از کارش دست

بکشد و از روبه‌رو شدن با رئیسش هم می‌ترسید. از من پرسید که چه کار باید انجام دهد.

توصیه‌ای را که به خیلی‌های دیگر گفته بودم، به او هم پیشنهاد کردم: تنها علتی که کسی به دیگری زور می‌گوید این است که احساس می‌کند می‌تواند هر کاری دلش می‌خواهد انجام دهد، بدون این‌که کسی به او اعتراض کند. تنها راه برخورد با آدم زورگو، روبه‌رو شدن با اوست. افراد زورگو به‌طور ذاتی بزدل هستند و از رویارویی فرار می‌کنند.

به او گفتم که این کار را انجام دهد: دفعه بعد که رئیستان به هر علتی از شما انتقاد کرد، کاملاً محکم به او بگویید: «ممنون می‌شوم اگر دیگر این‌طوری با من صحبت نکنید. این رفتارتان من را ناراحت می‌کند و نمی‌گذارد کارم را با کیفیتی که شما می‌خواهید، انجام دهم.»

به او گفتم بعد از گفتن این جمله: مستقیم به چشم‌های رئیستان نگاه کنید. او بسیار شجاع بود. دفعه بعد که رئیسش شروع کرد به بدرفتاری، او دیگر این اوضاع و احوال را تحمل نکرد، در مقابلش ایستاد و آن حرف‌ها را به او گفت.

او برایم نامه نوشت که چه اتفاقی افتاده است. همانطور که پیش‌بینی کرده بودم، رئیسش با شنیدن آن حرف‌ها، سرجایش خشکش زده و سپس بی‌درنگ عذرخواهی کرده بود و زیر لب حرف‌هایی زده و بعد خیلی سریع به دفترش برگشته بود و دیگر از او انتقاد نکرد. آن خانم می‌گفت که می‌توانست خیلی وقت پیش به این رفتار رئیس پایان دهد. کافی بود همان اول، شهامت به خرج می‌داد و مستقیماً با رئیسش رودررو می‌شد.

به قول الینور روزولت[1]: «هیچ کس نمی‌تواند تحقیرتان کند مگر خودتان به او این فرصت و اجازه را بدهید.

1- Eleanor Roosevelt

به طرف ترستان حرکت کنید

وقتی ترس‌هایتان را شناسایی کردید و خود را مجبور کردید تا به سمت آن بروید، آن ترس کوچک‌تر می‌شود و مهار آن راحت‌تر می‌شود. همچنین هرچه از ترستان کم می‌شود، به اعتماد به نفستان اضافه می‌شود. خیلی زود آن ترس، قدرت تسلطی را که روی شما داشته است، از دست می‌دهد.

در مقابل، هنگامی که از موقعیت یا فردی که از آن می‌ترسید، فرار می‌کنید، ترستان **بزرگ و بزرگ‌تر** می‌شود. به زودی آن ترس بر همه‌ی فکر و ذهنتان غلبه می‌کند، طی روز، ذهنتان را مشغول می‌کند و اغلب شب‌ها، بیدار نگه‌تان می‌دارد.

مدیران دو نوع شهامت دارند

اولین خصوصیت مشترک در مدیریت، **دورنما**ست. مدیران از جایگاهی که می‌خواهند سازمانشان را به آنجا برسانند، دورنمای روشن و واضحی دارند، مدیران درخصوص زندگی شخصی‌شان هم به خوبی می‌دانند که می‌خواهند در آینده به کجا برسند.

دومین خصوصیت مشترک مدیران، شهامت است. مدیران این شهامت را دارند که برای رسیدن به دورنمای موردنظرشان، هرکاری را که لازم باشد، انجام دهند. آن‌ها در جلوی صف هستند و جرأت حرکت به جلو را دارند.

شما به دو نوع شهامت نیاز دارید:

اول، باید شهامت **شروع کردن، وارد عمل شدن** و باطمینان گام برداشتن را داشته باشید.

باید این شهامت را داشته باشید درحالی‌که نه‌تنها هیچ تضمینی برای موفقیتتان وجود ندارد، بلکه دست‌کم در کوتاه مدت، احتمال شکست نیز زیاد است. با این حال، باز هم «دست به کار شوید». بزرگ‌ترین نقطه ضعفی

که باعث می‌شود بیشتر مردم پیشرفت نکنند این است؛ باوجود تمام فکرهای خوبی که دارند، شهامت برداشتن گام اول را ندارند.

نوع دوم شهامتی که نیاز دارید، **«صبر شجاعانه»** است. بعد از این‌که وارد کاری می‌شوید و قبل از این‌که نتیجه یا پاداش کارتان را ببینید، باید این توانایی را داشته باشید که همان جا بمانید و به کار و مبارزه‌ی خود ادامه دهید. خیلی از مردم این شهامت را دارند که برای رسیدن به هدفی جدید، دست به کار شوند، اما وقتی نتیجه‌ی کارشان را در آن لحظه نمی‌بینند، به سرعت دل و جرأتشان را از دست می‌دهند و به حاشیه امن خود برمی‌گردند. آن‌ها **توان ماندن** ندارند.

با ترستان رو به‌رو شوید

تنها راه مقابله با ترس، شاخ به شاخ شدن با آن است به خودتان یادآوری کنید که «دیوار حاشا بلند است، نباید از آن بالا رفت». بسیاری از مردم به طور غریزی دوست دارند مشکلی را که به علت ترسشان به‌وجود آمده است، انکار کنند. آن‌ها می‌ترسند که با آن روبه‌رو شوند. درعوض، همان مشکل، منبع اصلی نگرانی، ناراحتی و بیماری جسمی - روانی آن‌ها می‌شود.

بخواهید که با آن موقعیت یا فرد، به طور مستقیم برخورد کنید. به قول شکسپیر: «با آغوش باز به طرف دریای مشکلات بروید، با این کار، همه مشکلاتتان به پایان می‌رسد.»

ترس همیشه با **نگرانی** همراه است. ترس و نگرانی مثل دو خواهر دوقلو همه جا باهم هستند. مارک تواین می‌نویسد: «در زندگی نگران مسائل بسیاری بودم که بیشتر آن‌ها هرگز اتفاق نیفتاد.»

آمار، نشان می‌دهد که نود و نه درصد مسائلی که نگران آن‌ها هستید، هرگز اتفاق نمی‌افتد و بیشتر اتفاقاتی که رخ می‌دهند، آنقدر سریع اتفاق می‌افتد که اصلاً فرصت نمی‌کنید که برای آن‌ها نگران شوید.

گزارش فاجعه

هروقت که درباره‌ی مسأله‌ای احساس نگرانی کردید، درباره‌ی آن موقعیت «گزارش فاجعه» بنویسید. این کار کمابیش بی‌درنگ نگرانی و ترستان را از بین می‌برد. گزارش فاجعه، چهار بخش دارد:

• **اول: موقعیت نگران‌کننده را به طور واضح تعریف کنید.** دقیقاً نگران چه هستید؟ بیشتر اوقات، وقتی زمان می‌گذارید و موقعیت نگران‌کننده را به طور کامل مشخص می‌کنید، فوراً راهی برای حل آن موقعیت پیدا می‌کنید.

• **دوم، بدترین اتفاق ممکن را شناسایی کنید.** اگر آن موقعیت نگران‌کننده اتفاق بیفتد، بدترین اتفاق که ممکن است پیش بیاید، چیست؟ آیا شغلتان را از دست می‌دهید؟ آیا روابط خانودگی‌تان به هم می‌خورد؟ پولتان را از دست می‌دهید؟ بدترین اتفاق ممکن چیست؟ در این باره شفاف باشید. در بسیاری از مواقع، حتی اگر بدترین اتفاق رخ دهد، آسیب چندانی به شما نمی‌رسد. شاید سخت یا ناراحت کننده باشد، اما در نهایت، می‌توانید آن را جبران کنید. متوجه می‌شوید که شاید ارزش آن همه نگرانی را نداشته است.

• **سوم، مصمم باشید تا اگر بدترین نتیجه ممکن پیش آمد، آن را بپذیرید.** به خود بگویید: «راستش اگر آن اتفاق پیش بیاید، مرا که نمی‌کشد. یک راهی پیدا می‌کنم تا با آن کنار بیایم.» بیشتر نگرانی از انکار به‌وجود می‌آید، از این‌که افراد نمی‌خواهند با بدترین اتفاقی که ممکن است پیش بیاید، روبه‌رو شوند. اما بعد از این‌که تصمیم گرفتید تا بدترین اتفاق ممکن (اگر پیش بیاید) را بپذیرید، آنگاه تمام نگرانی و اضطرابتان ناپدید می‌شود.

• **چهارم، بلافاصله شروع کنید و بدترین اتفاق ممکن را بهتر کنید.** هر کاری را که لازم است، انجام دهید تا مطمئن شوید که بدترین اتفاق ممکن رخ نمی‌دهد. بلافاصله وارد عمل شوید. کاری انجام دهید. به آن ادامه دهید، سرعت عمل داشته باشید، آنقدر خودتان را به پیشگیری از بدترین اتفاق ممکن، مشغول کنید که دیگر وقتی برای نگرانی نداشته باشید.

درمان واقعی

سخن آخر این‌که تنها درمان ترس یا نگرانی، حرکت منظم و هدفمند در جهت اهدافتان است. خودتان را آنقدر درگیر اهداف یا راه حل مشکلاتتان کنید که دیگر زمانی برای نگرانی یا ترس نداشته باشید.

با اجرای انضباط فردی در به‌دست آوردن شهامت و مجبور کردن خود به روبه‌رو شدن با موقعیت‌هایی که در زندگی از آن‌ها می‌ترسید، عزت نفستان بالا می‌رود، احترام بیشتری به خود می‌گذارید و بیشتر به خود افتخار می‌کنید. در نهایت، در زندگی به مرحله‌ای می‌رسید که دیگر از هیچ مسأله‌ای نمی‌ترسید.

بعد از این‌که این شهامت را به‌دست آوردید تا با اطمینان به جلو گام بردارید، بعد نوبت آن است که انضباط فردی را برای **پشتکار** نیز به کار بگیرید که در فصل جدید درباره‌ی آن صحبت خواهیم کرد.

تمرین عملی

۱. همین حالا سه تا از بزرگ‌ترین ترس‌های زندگی‌تان را شناسایی کنید. آن ترس‌ها چه هستند؟

۲. اگر موفقیت کاملتان در هریک از آن موقعیت‌ها تضمین می‌شد، در هر خصوص چگونه رفتار می‌کردید؟ چه کارهایی انجام می‌دادید؟

۳. چه کارهایی را همیشه دوست داشتید انجام دهید، اما از انجام‌دادن آن می‌ترسیدید؟ اگر موفقیتتان تضمین شود، چه کارهایی را طوری دیگر انجام می‌دهید؟

۴. در کدام بخش‌های زندگی و کار، بیشتر نگران شکست و ضرر هستید؟ چه کارهایی را می‌توانید همین حالا انجام دهید تا با آن ترس‌ها روبه‌رو شوید و آن‌ها را از بین ببرید؟

۵. سه تا از بخش‌های زندگی‌تان که در آن‌ها از انتقاد، طرد شدن یا شرمنده شدن می‌ترسید، کدام هستند؟ چگونه می‌توانید با این ترس‌ها روبه‌رو شوید و بر آن‌ها غلبه کنید؟

۶. اگر می‌دانستید که محال است شکست بخورید، چه هدف فوق‌العاده‌ای را برای خود تعیین می‌کردید؟

۷. اگر بیست میلیون دلار در بانک داشتید، اما فقط ده سال فرصت زندگی داشتید، چه کارهای متفاوتی در زندگی انجام می‌دادید؟

فصل هفتم

انضباط فردی و پشتکار

«حواستان باشد که یک شبه نمی‌توان به انسانی بزرگ تبدیل شد.
احتمال موفقیت چنین تلاشی، یک در هزار است.
این‌ها احتمالات نگران کننده‌ای هستند.»

بنجامین دیسرائیلی[1]

پشتکار عبارت است از اجرای عملی انضباط فردی، برای موفقیت در زندگی لازم است که بتوانید باوجود همه‌ی موانع و شکست‌های زودگذر، مقاومت کنید و به راه‌تان ادامه دهید.

ناپلئون هیل می‌گوید: «پشتکار در شخصیت انسان مانند کربن است در فولاد».

1- Benjamin Disraeli

استحکام فولاد به دلیل ترکیب کردن با آهن است.

دلیل اصلی موفقیت پشتکار است و به همین صورت، علت اصلی شکست، نداشتن پشتکار و زود تسلیم شدن است.

بین انضباط فردی و عزت نفس رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. هردفعه که خودتان را وادار می‌کنید تا کاری را که چه دوست داشته باشید، چه دوست نداشته باشید در زمان لازم باید انجام دهید، عزت نفستان بالا می‌رود. به همین دلیل است که بین عزت نفس و پشتکار رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. هر دفعه که پشتکار به خرج می‌دهید حتی وقتی که دلتان می‌خواهد دست از آن کار بکشید و خودتان را به ادامه‌ی کار مجبور می‌کنید، عزت نفستان بالا می‌رود.

هربار که انضباط فردی خود را به کار می‌گیرید، در سایر بخش‌ها هم انضباط فردی‌تان تقویت می‌شود.

هربار که پشتکار به خرج می‌دهید باعث می‌شود که در بخش‌های دیگر هم پشتکار داشته باشید. هنگامی که بارها و بارها خودتان را وادار می‌کنید تا کاری را با پشتکار به پایان برسانید، بیشتر و بیشتر خودتان را دوست خواهید داشت و به خود احترام می‌گذارید، سپس قوی‌تر و بااعتماد به نفس‌تر می‌شوید، در نهایت، **توقف ناپذیر** می‌شوید.

پاداش پشتکار

پشتکار خودش پاداش کارتان است. هر دفعه که خودتان را وادار می‌کنید تا کاری را چه بزرگ و چه کوچک به پایان برسانید، احساس بهتر و شادتری نسبت به خود پیدا می‌کنید.

هر وقت که بیشتر جلو می‌روید و بیشتر از پولی که می‌گیرید یا آنچه که از شما انتظار می‌رود، کار می‌کنید، عزت نفستان بالا می‌رود و خود را قوی‌تر می‌بینید و احساس می‌کنید که اختیار زندگی‌تان را کاملاً در دست دارید. در کار، هرچه جلوتر بروید، خود را به افراد عالی نزدیک‌تر می‌کنید. در زندگی

تفاوت اصلی میان برنده و بازنده ساده است: برنده هرگز دست از تلاش برنمی‌دارد، کسانی هم که زود ناامید می‌شوند و دست از کار می‌کشند، هرگز برنده نمی‌شوند.

با گفتن جملات مثبت به خود، می‌توانید بر توانایی استقامتتان بیفزایید. این کلمات را به خود بگویید:«من توقف‌ناپذیرم!» قبل از این‌که مسئولیت مهمی را شروع کنید با گفتن «من هرگز تسلیم نمی‌شوم!» خودتان را از قبل آماده و برنامه‌ریزی کنید.

قبل از این‌که بتوانید به هدف ارزشمندی در زندگی برسید، اول باید در «آزمون پشتکار» قبول شوید این آزمون معمولاً «امتحانی ناگهانی» است که بدون این‌که انتظارش را داشته باشید و بدون هیچ اطلاع قبلی از شما گرفته می‌شود. ناگهان خود را در مقابل مانع، مشکل بزرگ، شکست زودگذر یا حتی فاجعه‌ای کامل می‌بینید. وقتی چنین اتفاقی برایتان پیش آمد، به خودتان یادآوری کنید که «وقت آزمایش» است. زمان آن رسیده است که شخصیت واقعی‌تان را نشان دهید. در این زمان است که قدرت شخصیتتان و تصمیم جدی‌تان را برای موفق شدن به خود و دیگران نشان می‌دهید.

واکنش‌پذیری‌تان

مهارتتان در واکنش مؤثر نشان دادن در مقابل موانع- سطح «توانایی مقابله»تان - نشان می‌دهد که چقدر برای موفق شدن، آماده هستید. هنگامی که با مانع یا مشکلی بزرگ مواجه می‌شوید، مدتی گیج و مبهوت هستید. این احساس خیلی شبیه زمانی است که کسی با مشتَ به شکمتان ضربه می‌زند. چند ثانیه یا چند دقیقه، سرجای‌تان می‌ایستید. در طی این مدت، اغلب مأیوس می‌شوید یا آه و ناله می‌کنید. بعد می‌گویید: آخه، چرا من؟»

با این حال، مهم نیست که از چه ارتفاعی سقوط می‌کنید، مهم این است که چقدر می‌توانید خودتان را دوباره به بالا بکشید. هدفتان باید این باشد که

هرچه زودتر خودتان را بالا بکشید. انعطاف‌پذیری در روبه‌رو شدن با اتفاقات پیش‌بینی نشده برای رسیدن به موفقیت در بلندمدت بسیار لازم است. به یاد داشته باشید که قهرمان واقعی معتقد است: «مدتی دراز می‌کشم تا خونم بند بیاید، بعد بلند می‌شوم و دوباره می‌جنگم.»

وقتی اوضاع خوب پیش نمی‌رود، غافلگیر یا شوکه نشوید و عقب‌نشینی نکنید. گاهی بهترین نقشه‌ها هم با بحران مواجه می‌شود. **در عوض، انتظار** ناامیدی و عقب‌نشینی را به منزله‌ی بخشی از زندگی داشته باشید. نفسی عمیق بکشید، تکه‌های پراکنده را جمع کنید و به راه خود ادامه دهید.

خوش‌بینی باعث انعطاف پذیری می‌شود

مهم‌ترین خصوصیتی که برای موفقیت و پشتکار نیاز دارید، **خوش‌بینی** است. این خصوصیت؛ یعنی به خود و به توانایی‌تان در موفق شدن، اطمینان کامل داشته باشید. برای خوشبین ماندن باید موقعی که اوضاع خوب پیش نمی‌رود، بر افکارتان تسلط داشته باشید و به آن‌ها جهت دهید. اصلاً اجازه ندهید که برای خود متأسف باشید. یادتان باشد که شما **قربانی** نیستید شما بزرگ شده‌اید و مسئول زندگی‌تان هستید. شما همان کاری را دارید انجام می‌دهید که آزادانه انتخاب کرده‌اید. موانع به علت محدودیت‌ها به‌وجود می‌آید. آن‌ها فقط سرعت‌گیرهای جاده‌ی موفقیت هستند.

به خود اجاره ندهید که دیگران را سرزنش کنید یا بهانه بیاورید، با شکایت یا سرزنش دیگران فقط خودتان را خوار و ذلیل نشان می‌دهید و بدتر از همه این‌که این کار قدرت فردی‌تان را از شما می‌گیرد. هر وقت که انتقاد یا شکایت می‌کنید، بیشتر احساس ضعف می‌کنید و از قابلیت‌هایتان برای برخورد مؤثر با آن موقعیت کم می‌شود. به جای آن، هر بار که مانعی پیش می‌آید، از آن استقبال کنید و مرتب به خود بگویید «من مسئولم!»

به جای این‌که سعی کنید تقصیر را به گردن دیگران بیندازید، به دنبال دلایلی بگردید که چرا **شما** مسئول اتفاق پیش‌آمده هستید. بهانه نیاورید.

جریان‌ساز باشید نه خنثی

تصمیم خود را بگیرید که از این به بعد به جای این‌که به اتفاقی که افتاده و یافتن مقصر فکر کنید، به راه حل و کاری که در حال حاضر می‌توان انجام داد، تمرکز کنید به جای این‌که فکر کنید کجای کار اشتباه بود و چه کسی را باید سرزنش کرد، به کارهایی فکر کنید که می‌توانید انجام دهید تا آن موقعیت را حل کنید.

برای حفظ خوشبختی‌تان، در هر موقعیت به دنبال **نکات خوب** آن باشید. هر وقت که دنبال نکته‌ای خوب باشید، حتماً آن را پیدا خواهید کرد. همچنین، از آنجایی که ضمیر ناخودآگاهتان همزمان فقط می‌تواند به یک موضوع فکر کند، وقتی که به دنبال نکته‌ای خوب هستید، خودبه‌خود مثبت‌اندیش‌تر و خوشبین‌تر می‌شوید و دوباره تسلط کامل زندگی‌تان را به‌دست می‌آورید.

در هر مشکل یا سختی، در پی **درس‌های باارزشی** باشید! با هر مانعی که با آن مواجه می‌شوید، یک یا چند درس در خود دارد که برای کمک به موقعیت بیشتر شما در آینده، فرستاده شده‌اند. فرق بین موفقیت و شکست ساده است: افراد بازنده وقتی اوضاع خوب پیش نمی‌رود، برای خود اظهار و احساس تأسف می‌کنند، درحالی‌که افراد موفق دنبال درس گرفتن از آن موقعیت هستند تا در آینده از آن‌ها استفاده کنند.

به دنبال جایزه باشید

نرمال وینسنت پیل[1] همیشه می‌گفت: «وقتی خدا می‌خواهد به شما جایزه دهد، آن را داخل یک مشکل می‌پیچد. هرچه جایزه‌ای که خدا می‌خواهد بفرستد، بزرگ‌تر باشد، در مشکل بزرگتری هم پیچیده می‌شود.»

به جای این‌که بر مشکل تمرکز کنید، به دنبال **جایزه‌ی** آن باشید. جالب است که همیشه آن را پیدا خواهید کرد. جالب‌تر این‌که گاهی اوقات، آن جایزه یا درس ارزشمند، خیلی بیشتر از خود آن مشکل در زندگی ارزش دارد. گاهی اوقات درسی که از یک مشکل می‌گیرید، می‌تواند کلید موفقیتی پایدار باشد. به قول ناپلئون هیل، «درون هر مشکل یا مانعی، دانه‌ای است که به اندازه‌ی همان مشکل یا حتی بیشتر از آن، برای‌تان فرصت پیش می‌آورد یا سود می‌رساند. وظیفه شما یافتن آن دانه است.»

وقتی با موقعیت‌های سخت روبه‌رو می‌شوید، همیشه خود را انسان محکم، قوی و مصمم تصور کنید.

در جنگ جهانی اول، سرهنگی انگلیسی وجود داشت که همیشه مافوق‌هایش او را این‌گونه توصیف می‌کردند: «او مانند میخی آهنی که در زمین یخ زده کوبیده شده است، محکم و استوار ایستاده است».

سعی کنید هر وقت که با مشکل یا موقعیت‌های سختی روبه‌رو شُدید، شما را نیز این‌گونه توصیف کنند. تصمیم خود را بگیرید که مانند میخی آهنین در زمینی یخ زده محکم و استوار باشید.

از قبل تصمیم خود را بگیرید

وقتی که از قبل عزمتان را جزم کنید تا هرگز تسلیم نشوید، موفقیتتان صد درصد تضمین می‌شود. در نهایت، هیچ عاملی به جز خودتان، نمی‌تواند جلوی شما را بگیرد.

1- Normal Vincent Peale

مهم نیست که در زندگی چند بار ضربه فنی شده‌اید، تنها مسأله‌ای که اهمیت دارد این است که چند بار دوباره بلند شدید. اگر به بلند شدن و حرکت به جلو، ادامه دهید، در نهایت به اهدافتان خواهید رسید.

هر دفعه که خودتان را وادار کنید تا انضباط فردی داشته باشید و در مقابل موقعیت‌های سخت، استقامت کنید، عزت نفس و اعتماد به نفستان را نیز تقویت می‌کنید. سپس با بالا رفتن عزت نفستان، بیشتر احساس می‌کنید که قوی، محکم و توقف‌ناپذیرید. هنگامی که احساس می‌کنید بهتر و محکم‌تر هستید، هر دفعه بیشتر از قبل، احساس می‌کنید که می‌توانید در مقابل مشکلات مقاومت کنید.

با وارد کردن خود به داشتن پشتکار و سماجت در مواجهه با سختی‌ها، زندگی‌تان به گونه‌ای پیش می‌رود که روز به روز عزت نفس، انضباط فردی و پشتکارتان بیشتر می‌شود تا وقتی که در نهایت مانند نیروهای طبیعی، توقف‌ناپذیر می‌شوید.

پشتکار، اجرای عملی انضباط فردی است.

در بخش دوم اصول خاصی را یاد می‌گیرید که می‌توانید آن اصول را در بخش‌های مهم زندگی‌تان به کار بگیرید و در کسب و کارتان به موفقیت‌های بیشتری برسید و در ماه‌ها و سال‌های پیش رو، استعدادهای‌تان را شکوفا کنید.

تمرین عملی

۱. یکی از بخش‌های زندگی‌تان را شناسایی کنید که برای رسیدن به هدفتان باید در آن بخش حتی بیشتر پشتکار داشته باشید و در آن زمینه، اقدام کنید.

۲. یکی از بخش‌های زندگی‌تان را شناسایی کنید که به علت سماجت‌نکردن شما به تمام کردن آن، ناتمام مانده یا با شکست رو به‌رو شده است. در حال حاضر، چه کاری می‌توانید انجام دهید تا در آن زمینه موفق شوید؟

۳. یکی از اهداف بزرگتان را شناسایی کنید که به دلیل پشتکارتان و بدون توجه به سختی آن، رهایش نکرده‌اید و در آن موفق شده‌اید.

۴. درباره‌ی مهم‌ترین هدف شخصی‌تان تصمیم بگیرید، هدفی که اگر بنویسید، بیشترین تأثیر مثبت را در زندگی‌تان می‌گذارد.

۵. هدفتان را به طور واضح بنویسید، کارهایی را به‌طور کامل برنامه‌ریزی کنید، که برای رسیدن به آن باید انجام دهید و سپس به خودتان بگویید «شکست راه چاره نیست.»

۶. همین امروز تصمیم بگیرید هر اتفاقی هم که بیفتد، تا وقتی موفق نشده‌اید، دست از تلاش برندارید، چون: «من توقف‌ناپذیرم!»

۷. تصمیم قاطع بگیرید که برای خود هدفی مهم تعیین کنید و به آن برسید، بر سختی‌ها، مشکلات و موانع اجتناب‌ناپذیری که در زندگی تجربه می‌کنید، غلبه کنید. آنقدر روی آن کار کنید تا موفق شوید. آنقدر این مراحل را تکرار کنید تا به پشتکار و سماجت عادت کنید.

بخش ۲

انضباط فردی در تجارت، فروش و اقتصاد

در این فصل، یاد می‌گیرید که چگونه انضباط لازم را در خود تقویت کنید تا به آن ده درصد افراد برتر رشته‌ی خود تبدیل شوید. یاد خواهید گرفت که چگونه بازدهی، عملکرد و نتایج بیشتری داشته باشید. یاد می‌گیرید که چگونه به یکی از مهم‌ترین افراد سازمان و صنعت خود تبدیل شوید.

فصل هشتم

انضباط فردی و کار

«مدیران، رهبر به دنیا نمی‌آید، بلکه به رهبر تبدیل می‌شوند. آن‌ها هم مثل بقیه، با کار سخت، ساخته می‌شوند و این بهایی است که برای رسیدن به آن هدف یا هر هدف دیگری باید بپردازیم.»

وینس لامباری[1]

شاید انضباط فردی در هیچ بخش دیگری از زندگی‌تان به اندازه‌ی کارتان تأثیر نداشته باشد. با این حال، اگر مثل بیشتر مردم باشید، از صبح که بیدار می‌شوید تا آخر شب درگیر کارها و افرادی هستید که شما را از انجام‌دادن مهم‌ترین کارهای‌تان باز می‌دارند. با وجود این، با انجام‌دادن مهم‌ترین

1- Vince Lombardi

کارهایتان هست که می‌توانید خیلی سریع و به طور مستقل در کارتان پیشرفت کنید.

از گروهی از مدیران ارشد پرسیدند: «مهم‌ترین خصوصیتی که کارمندتان باید داشته باشد تا در شرکتتان پیشرفت کند، چیست؟» هشتاد و شش درصد این مدیرانِ بر این عقیده بودند که مهم‌ترین خصوصیات عبارت‌اند از:

توانایی تعیین اولویت‌ها و کارکردن روی وظایف با ارزش، و

انضباط لازم برای انجام‌دادن سریع و خوب آن کار.

به نظر می‌رسد این دو خصوصیت بیشتر از هر کار دیگری به موفقیت شغلی کمک می‌کند. کار مداوم، منظم و متمرکز باعث می‌شود تا طبق برنامه، کار بیشتری انجام دهید، درآمد بیشتری به‌دست آورید و خیلی سریع‌تر از کارمندی معمولی، در کارتان پیشرفت کنید.

موضوعات مربوط را از نامربوط جدا کنید

در این کتاب چندبار به اصل پارتو – قانون بیست/هشتاد - اشاره کرده‌ام و این قانون در این‌جا باز هم به کار می‌آید. هشتاد درصد ارزش‌هایی که به‌دست می‌آورید، حاصل بیست درصد کارهایی است که انجام می‌دهید، سپس وظیفه شما شناسایی آن بیست درصد وظایف است و سپس تمام حواستان را به انجام‌دادن سریع و خوب آن کار، متمرکز کنید.

در فصل ۱۳ درخصوص مدیریت زمان به طور کامل بحث خواهیم کرد، اما برای الان، بیایید نگاهی به آن روی سکه‌ی مدیریت خوب زمان؛ یعنی مدیریت **ضعف** زمان بیندازیم. طبق آمار، مؤسسه بین‌المللی رابرت‌هاف[1]، کارمند معمولی، پنجاه درصد وقتش را با انجام‌دادن کارهای بی‌ربط هدر می‌دهد.

1- Robert Half International

سی و هفت درصد از زمان کاری با صحبت با همکاران درباره‌ی مسائل شخصی و یا گفت و گوهایی هدر می‌رود که به کاری که در دست دارند، ارتباطی ندارد.

سیزده درصد دیگر از زمان نیز با دیرآمدن و زود رفتن، ناهار خوردن و استراحت‌های طولانی، گشت‌زدن در اینترنت، روزنامه خواندن یا انجام‌دادن کارهای شخصی در طی روز هدر می‌رود.

بدتر از همه این‌که، وقتی کسانی که زمان بسیاری هدر می‌دهند، به سراغ کارشان می‌روند و می‌خواهند کار کنند، زمان بسیاری را صرف انجام‌دادن کارها و فعالیت‌های کم ارزش می‌کنند. درنتیجه، کار کمی انجام می‌دهند و همیشه احساس می‌کنند که تحت فشارند تا کارهای عقب‌مانده را جبران کنند.

متأسفانه با هدردادن وقت در سر کار، از کارتان کم نمی‌شود. هر لحظه بر کارها اضافه و روی هم تلنبار می‌شود. مهلت تحویل کار، روز به روز نزدیک‌تر و اضطرابتان هر لحظه بیشتر می‌شود تا این‌که درنهایت، لحظه‌ی آخر خودتان را مجبور می‌کنید تا آن کار را انجام دهید که معمولاً با اشتباهات بزرگی هم همراه است.

اعتبار خوبی کسب کنید

هیچ عامل دیگری به اندازه‌ی معروف شدن به سختکوشی و باانضباطی، نمی‌تواند توجه کسانی را به شما جلب کند که به کمک شان نیاز دارید.

کارکنان معمولی، سالی سه درصد حقوقشان اضافه می‌شود که فقط به اندازه نرخ تورم یا افزایش هزینه‌های زندگی است. به عبارت دیگر، اگر کارمندی متوسط هستید، سال به سال درآمدتان بیشتر نمی‌شود، بلکه فقط به اندازه هزینه‌هایتان درآمد دارید. اما در بیشتر رشته‌ها، آن بیست درصد افراد برتر، سالی ده تا بیست و پنج درصد به درآمد خود اضافه می‌کنند که سال به سال نیز به صورت تصاعدی بالا می‌رود.

بیست درصد مردمی که کار می‌کنند، هشتاد درصد پول جامعه را به‌دست می‌آورند. آن هشتاد درصد پایین جدول، چاره‌ای ندارند جزء این‌که

آن بیست درصد پول باقیمانده را میان خود تقسیم کنند. آن‌ها باید توی سروکله‌ی هم بزنند تا خرده‌نان‌هایی را بردارند که از میز افراد موفق آن رشته، به زمین می‌افتد.

می‌توانید درآمدتان را دو برابر کنید

هنگامی که در سخنرانی‌هایم به مردم می‌گویم باید برای خود این هدف را قرار دهید که طی ماه‌ها و سال‌های آینده «درآمدتان را دو برابر کنید» آن‌ها واکنش‌های مختلفی از خودشان نشان می‌دهند. معمولاً در زمان استراحت، کسی می‌آید و می‌گوید:« شما اوضاع شرکت ما را نمی‌دانید. هیچ راهی نیست که بتوانم در شرکت فعلی‌ام، درآمدم را دو برابر کنم، آن‌ها چنین پولی به من نمی‌دهند.»

از آنجایی که این حرف‌ها را زیاد شنیده‌ام، بعد این سؤال اساسی را مطرح می‌کنم: «آیا **کسی** در شرکتتان هست که دو برابر شما حقوق می‌گیرد؟»

همیشه کسی که چنین حرفی را زده است، تأیید می‌کند و می‌گوید: «بله دو، سه نفر در شرکت هستند که دو، سه برابر من، درآمد دارند.»

بعد به این نکته‌ی کلیدی اشاره می‌کنم و می‌گویم:« پس، شرکتتان کاملاً مایل است که به **بعضی** افراد، دو، سه برابر شما حقوق دهد. فقط دلشان نمی‌خواهد که به **شما** دو برابر حقوق دهند. چرا؟»

سپس همه چیز، روشن می‌شود. آن مرد متوجه می‌شود که این شرکت نیست که دوست ندارد به او، آن مبلغ را بپردازد، بلکه **خود اوست** که نمی‌خواهد به اندازه کافی به شرکت کمک کند تا ارزش آن پول اضافی را داشته باشد. خودش مقصر است، نه شرکت.

قانون سه گانه کمک می‌کند تا اولویت‌بندی کنید

در دوره‌هایی که برای کارآفرینان، مدیران و صاحبان مشاغل برگزار می‌کنیم، تمرینی را با آن‌ها اجرا می‌کنیم که برای کمک به آن‌ها طراحی شده است تا

طی دوازده ماه- و گاهی حتی ظرف سی روز عملکرد، بازدهی و نتایج کارشان را دو برابر کنند. تمرین ساده‌ای است. روش آن به این صورت است:

اول: از همه‌ی کارهایی که در طی هفته یا ماه انجام می‌دهید، فهرستی تهیه کنید؛ کارهایی که از صبح شنبه تا آخر هفته انجام می‌دهید. همه‌ی کارها، چه بزرگ چه کوچک را بنویسید، از جمله خواندن ایمیل‌ها و جواب دادن به تلفن.

سپس، آن فهرست را مرور کنید و این سؤال کلیدی را مطرح کنید:

«اگر در طی روز می‌توانستید فقط **یکی** از کارهای این فهرست را انجام دهید، کدام وظیفه یا فعالیتتان برای شرکت خیلی ارزش دارد؟»

همانطور که فهرستتان را نگاه می‌کنید، به احتمال زیاد پاسخ صحیح خودش را به شما نشان می‌دهد.

دور پاسخ صحیح، خط بکشید.

بعد **سؤال** دوم را مطرح کنید:

«اگر فقط **دو تا** از کارهای این فهرست را می‌توانستم در طی روز انجام دهم، دومین وظیفه یا فعالیتم کدام بود؟»

دوباره فهرستتان را مرور کنید و دومین وظیفه مهمتان را بر اساس کمکی که به شرکت می‌کند، بررسی کنید.

در آخر، یکبار دیگر این سؤال را مطرح کنید:

«اگر در طی روز، فقط **سه کار** را می‌توانستم انجام دهم. سومین کار کدام است؟»

ما این روش را **«قانون سه گانه»** می‌نامیم. قانون سه گانه می‌گوید که سه وظیفه اصلی دارید که در نود درصد کمکی که به شرکتتان می‌کنید و ارزشی که برای شرکت دارید، تأثیر دارد. باید آن سه وظیفه مهم را شناسایی کنید و سپس **خودتان را وادار کنید تا تمام روز** به آن کارها بپردازید. سایر کارها، جزیی هستند و بیشتر جنبه حمایتی، تکمیلی یا تفریحی دارند یا کارهای بیهوده‌ای هستند. آن‌ها کارهای پیش پا افتاده‌ای هستند که اغلب

به طور عادت انجام می‌دهید تا از انجام‌دادن کارهای بزرگ، مهم و سختی که تغییر ارزشمندی در سمت و کارتان دارد، طفره بروید و این فرار از کار به صورت ناخودآگاه است.

نرخ ساعتی کار خود را حساب کنید

روش دیگری که می‌توانید از طریق آن، درآمدتان را دو برابر کنید؛ استفاده از روش«نرخ ساعتی» ارزش کار و زمانتان است. اول از همه، مشخص کنید که در هر ساعت چقدر درآمد دارید!

برای همین باید درآمد سالانه‌تان را تقسیم بر ۲۰۰۰ کنید (که مقدار حدودی تعداد ساعت کار یک کارآفرین یا مدیر در هر سال است: ۵۰ هفته سال × ۴۰ ساعت کار در هفته).

برای مثال، اگر سالی ۵۰۰۰۰ دلار درآمد دارید، وقتی تقسیم بر ۲۰۰۰ شود، نرخ ساعتی شما ۲۵ دلار می‌شود. اگر سالی ۱۰۰۰۰۰ دلار درآمد دارید، تقسیم بر ۲۰۰۰، نرخ ساعتی‌تان ۵۰ دلار می‌شود.

نرخ ساعتی‌تان هر چقدر که هست، از آن لحظه به بعد تصمیم بگیرید **که فقط** کارهایی را انجام دهید که به اندازه نرخ هر ساعت از کارتان یا حتی بیشتر از آن به شما بپردازد. کارهایی را که کس دیگری با قیمتی کمتر از نرخ ساعتتان می‌تواند انجام دهد، دیگر انجام ندهید. درحالی‌که سایر کارهای مهمتان مانده است، وقتتان را با انجام‌دادن کارهای کم‌ارزش یا بی‌ارزش هدر ندهید.

درخصوص کارهای مهم‌تر به توافق برسید

بعد از این‌که از نتایجی که فکر می‌کنید باید به آن‌ها برسید، فهرستی تهیه کردید و سه تا از مهم‌ترین کارهایی را مشخص کردید که باید انجام دهید تا نرخ ساعتی کارتان توجیه شود، سپس فهرست کارهای مهمتان را به

رئیستان نشان دهید و از او بخواهید تا وظایف شخصیتان را بر اساس اولویت‌های خودش مرتب کند. حتماً باید این کار را انجام دهید، چون باید از اولویت کارها مطمئن باشید.

بنجامین ترگو[1]، یکی از بنیانگذاران شرکت مشاوره کپنر-ترگو[2] و نویسنده کتاب **مدیر منطقی** معتقد است: «بدترین حالت استفاده از زمان این است؛ کاری را که اصلاً لازم نیست انجام شود، خیلی خوب انجام دهید.»

با وجود این، جالب است که خیلی از مردم مشغول انجام‌دادن کارهایی هستند که برای رئیسشان یا **کم**ارزش یا اصلاً بی‌ارزش است. مهم نیست که وظیفه‌ی بی‌ارزش را چقدر خوب انجام می‌دهید، آن کار کمکی به شما نمی‌کند. بدتر از همه این‌که کار کردن روی کارهای کم‌ارزش، نمی‌گذارد که به کارهای مهمی که می‌توانستید انجام دهید، برسید. کار سخت روی کار اشتباه، می‌تواند به شغلتان آسیب برساند.

شادترین روزهایی که در سر کار خواهید داشت، روزهایی هستند که روی وظایفی که از نظر رئیستان خیلی مهم هستند، کار می‌کنید. بدترین روزهای کاری‌تان، زمانی است که اهداف شما و رئیستان در مقابل هم قرار دارند و با هم کنار نمی‌آیید، زیرا کارهایی را که برای رئیستان و کارش خیلی مهم هستند، هنوز تمام نکرده‌اید.

هدفتان باید درآمد بیشتر و پیشرفت سریع‌تر باشد. هدفتان باید تبدیل‌شدن به یکی از ارزشمندترین و پردرآمدترین افراد در زمینه تخصصی‌تان باشد. اول باید ارزش خودتان را بالا برید و سپس خودتان را برای شرکت به فردی **حیاتی** تبدیل کنید. برای رسیدن به این هدف، اول و مهم‌تر از هر عاملی باید همیشه روی وظایفی کار کنید که از نظر رئیستان خیلی مهم هستند.

1- Benjamin Tregoe
2- Kepner Tregoe

تمام مدتی که سر کار هستید، کار کنید

رمز دو برابر کردن بازدهی و نتایجی که به‌دست می‌آورید و در نهایت، درآمدتان در **کار** بی‌وقفه در محل کار است. کافی است وقتی در سر کار هستید، **کار** کنید و وقتتان را هدر ندهید.

دیر نیایید. با همکارانتان صحبت‌های خودمانی نداشته باشید یا دور هم جمع نشوید و قهوه بخورید. روزنامه نخوانید یا در اینترنت گشت نزنید. صبح که به سر کار می‌آیید، سرتان را پایین بیندازید و تمام روز کارتان را انجام دهید.

بزرگ‌ترین هدر دهنده‌های زمان در دنیای کار، افرادی هستند که می‌خواهند با شما صحبت‌های خودمانی داشته باشند، حواستان را پرت کنند، نمی‌گذارند کارتان را به موقع انجام دهید و وقتی را که باید به انجام‌دادن کارهای با ارزش صرف کنید، می‌گیرند. وقتی کسی که وقت‌گذران است، نزدیکتان آمد و گفت: «یک دقیقه وقت داری، حرف بزنیم؟» در جواب بگویید:« بله، اما نه حالا، چرا نمی‌گذاری برای موقع ناهار یا بعد از کار؟ در ضمن، باید این کار را تمام کنم. باید به کارم برگردم».

معمولاً با گفتن این‌که تحت فشار هستید و باید کاری را برای رئیستان تمام کنید، افراد دست از سرتان برمی‌دارند و تنهای‌تان می‌گذارند. اگر بیشتر اوقات چنین برخوردی داشته باشید، آن‌ها عادت می‌کنند که تنهای‌تان بگذارند و به دنبال کس دیگری برای وقت‌گذرانی می‌روند.

با صحبت‌های مثبت درباره‌ی خود، با انگیزه و متمرکز بمانید. از این به بعد فکر و ذکرتان این باشد: «برگرد سر کارت! برگرد سر کارت! برگرد سر کارت!».

هر وقت دیدید که در انجام‌دادن وظیفه‌ای مهم، از سرعت کارتان کم شده است، این کلمات جادویی را با خود تکرار کنید: «برگرد سر کارت!»

چه کسی بیشتر از همه کار می‌کند؟

نظرسنجی پنهان

تصور کنید که شرکتی دیگر می‌خواهد درباره‌ی همه‌ی کارکنانی که در سازمانتان هستند، مطالعه‌ای انجام دهد. آن‌ها می‌خواهند به تک‌تک کارکنان، فهرست همه‌ی کارکنان را بدهند و از آن‌ها بخواهند به همکارانشان بر اساس سختکوشی امتیاز دهند، چه کسی در سختکوشی اول است؟ چه کسی دوم؟ و غیره... . آن‌ها می‌خواهند که بعد از این کار، فهرست کارکنان را که بر اساس سختکوش‌ترین، تا تنبل‌ترین کارمندان مرتب شده است، به مقامات بالای شرکت بدهند تا آن‌ها با کمک این فهرست تصمیم بگیرند که به چه کسی بیشتر از دیگران حقوق بدهند و زودتر ترفیع مقام بدهند.

حالا تصور کنید که این نظرسنجی قبلاً انجام شده است، اما به صورت مخفیانه. واقعیت این است که در هر سازمانی همه می‌دانند که چه کسی بیشتر از بقیه کار می‌کند. همه می‌دانند که چه کسی کمتر کار می‌کند و چه کسی وظیفه‌اش را انجام نمی‌دهد. **همه می‌دانند** این مسأله اصلاً پنهان نیست.

از همین امروز تصمیم خود را بگیرید که اگر قرار باشد، سال دیگر همین موقع چنین نظرسنجی‌ای انجام شود، شما در آن رقابت، برنده شوید. از همین امروز عزمتان را جزم کنید تا در جایگاه سختکوش‌ترین کارمند در کسب و کارتان شناخته شوید. این امتیاز بیشتر از هر عامل دیگری، می‌تواند کمکتان کند.

خیلی سخت است وقتی که همه‌ی اطرافیان در حال وقت‌گذرانی‌اند و مدام با موقعیت‌هایی برای وقت‌گذرانی مواجه هستید، تمام وقت به کار خود مشغول باشید و برای این کار، انضباط فردی بسیاری نیاز هست در هر لحظه باید با موضوعاتی که حواستان را پرت می‌کند و کارتان را قطع می‌کند، مبارزه کنید تا بتوانید دوباره سراغ کارتان بروید.

روش موفقیت

زمانی که کارم را در شرکتی بزرگ شروع کردم، از نظر رتبه‌ی شغلی، از همه پایین‌تر بودم. همه خیلی قبل‌تر از من در شرکت مشغول شده بودند و از نظر سلسله‌مراتب قدرت، از من بالاتر بودند. گرچه سی و یکی – دو ساله بودم، هنوز هیچ اطلاعِی درباره‌ی این بازی نداشتم که چگونه در این رقابت دسته جمعی و بی‌رحم جلو بروم.

تا این‌که به طور اتفاقی به روشی که باعث موفقیتم شد، برخوردم. ساده بود هر وقت که رئیسم کاری را به من می‌سپرد، فوراً انجامش می‌دادم. بی‌درنگ مشغول آن کار می‌شدم، تمامش می‌کردم و به سرعت با کار تکمیل شده، پیش رئیسم می‌رفتم.

اول لبخندی می‌زد و بعد جمله‌ای با این مضمون می‌گفت: «نیاز نبود که اینقدر سریع آن را انجام بدهی، اما از این‌که انجامش دادی، ممنونم.»

مسئولیت بیشتری بخواهید

وقتی که کارهایم را تمام می‌کردم به جای این‌که باخیال راحت بنشینم، پیش رئیسم می‌رفتم و می‌گفتم: «همه کارهایم را انجام داده‌ام. دوست دارم که کارهای بیشتری انجام دهم. مسئولیت‌های بیشتری می‌خواهم.»

این جمله، ورد زبانم شده بود: «مسئولیت بیشتری می‌خواهم.»

رئیسم که درگیر کارهای بسیاری بود. در جواب می‌گفت: «باشه، بسپارش به من، به کارهایی که می‌توانی انجام دهی، فکر می‌کنم و به تو خبر می‌دهم.»

هر روز آخر وقت مثل نواری که سوزنش گیر کرده است، پیش رئیسم می‌رفتم و می‌گفتم: «همه‌ی کارهایم را انجام داده‌ام، اگر می‌شود مسئولیت‌های بیشتری به من بدهید.»

کم‌کم، شروع کرد به مشغول نگه داشتن من، کارهایی جزیی به من می‌داد تا سرم گرم باشد. هر کاری که به من می‌سپرد، بی‌درنگ مشغول آن

می‌شدم، کاملش می‌کردم و نتیجه را برایش می‌بردم. بعد مـی‌گفـتم: «کـارم تمام شده است، مسئولیت بیشتری می‌خواهم.»

بعد از شش ماه، کم‌کم نگاهش به مـن عـوض شـد و مـرا آدمـی کـاری می‌دید. هروقت کاری داشت کـه بایـد فـوراً انجـام مـی‌شـد، بقیـه را نادیـده می‌گرفت و آن را به من می‌سپرد. می‌دانست که هرکاری که از مـن بخواهـد، فوراً انجامش می‌دهم.

وقت طلاست

یکبار رئیسم از من خواست تا به رنو[1] بروم و کارهای لازم برای توسعه کسـب و کار در زمینی را که می‌خواستند بخرند، انجام دهم. او می‌گفـت کـه ظـرف چندهفته، هروقت توانستم به این مأموریت بروم، اما من فردای همان روز بـه آن مأموریت رفتم. بلافاصله پیش وکیلی رفتم که این معاملـه را ترتیـب داده بود و بعد سراغ مهندسی رفتم که مسئول توسـعه‌ی کـار بـود. همـان لحظـه احسـاس کـردم کـه دربـاره‌ی خریـد آن زمـین، یـک جـای کـار مـی‌*لنگـد*. نمی‌دانستم که مسئول کـار کجاسـت، امـا پـرس و جـو کـردم و از هـرکس اطلاعاتی جمع کردم.

در پایان همان روز، درست چنـد سـاعت قبـل از ایـن‌کـه آن معاملـه دو میلیون دلاری جوش بخورد و پول برای همیشه از دست برود، متوجـه شـدم که زمینی که شرکت می‌خواهد بخرد، حـق اشـتراک آب نـدارد و در نتیجـه اصلاً **قابل توسعه** نیست. به علت قوانین مـبهم و قـوانین حـریم محـدوده‌ی رودخانه‌ها (یعنی حق اشتراک آب)، آن زمین اصلاً ارزشی نداشت و حتی تـا صد سال دیگر هم نمی‌شد آن را توسـعه داد و از آن بهـره‌وری کـرد. اگـر آن خرید را انجام می‌دادیم، دو میلیون دلار از دست می‌دادیم!

1- Reno

بلافاصله جلوی معامله را گرفتم و از آن وکیل خواستم که دویست و پنجاه هزار دلار از پیش‌پرداختی را که پیشش بود، در قالب چکی تضمینی به من بدهد، بعد به شهر خودم برگشتم تا ماجرا را برای رئیسم تعریف کنم. درست حدس زدید، رئیسم از کاری که انجام داده بودم، خیلی خوشحال شد.

بزرگترین پاداش

از آن روز به بعد، مسئولیت‌های بیشتری به من سپرده شد. طی یک سال، مدیریت سه شعبه شرکت به من سپرده شد و چهل و دو نفر در سه شهر مختلف برایم کار می‌کردند. بعدها فهمیدم که رئیسم بیشتر از بقیه کسانی که تا حالا برایش کار کرده‌اند، به من حقوق می‌داد و همه‌ی این‌ها به دلیل نتایج و سودی بود که به شرکت می‌رساندم.

به همین دلیل، هر وقت کسی از من می‌پرسد که چگونه با تلاش واقعی می‌تواند در تجارت موفق شود و فقط به او یک توصیه می‌کنم. هر کاری را که رئیستان به شما سپرد، خیلی سریع و به خوبی انجام دهید. سپس بروید و مسئولیت‌های بیشتری بخواهید و وقتی وظیفه‌ای را برعهده گرفتید، خیلی سریع و خوب انجامش دهید تا در جایگاه کسی شناخته شوید که کارها را خیلی سریع انجام می‌دهد. این اعتبار، بیشتر از هر خصوصیت دیگری می‌تواند باعث پیشرفت شغلی‌تان شود.

بهای آن را بپردازید

در این‌جا روشی ساده و سه مرحله‌ای را به شما معرفی می‌کنیم تا در کارتان موفق شوید. کمی زودتر به محل کارتان بروید، کمی بیشتر تلاش کنید و کمی دیرتر محل کارتان را ترک کنید؛ این کار، آنقدر شما را از رقیبانتان پیش می‌اندازد، که هرگز نمی‌توانند به شما برسند.

هر روز یک ساعت زودتر از بقیه سر کار بیایید. از این زمان، برای برنامه‌ریزی و دسته‌بندی کارهای آن روزتان، استفاده کنید و مهم‌ترین

کارهای‌تان را شروع کنید. مطمئن شوید که شما همیشه قبل از ورود رئیستان در شرکت حاضر و مشغول کار هستید.

دوم، کمی بیشتر تلاش کنید، وقتتان را هدر ندهید. با همکارانتان صحبت خودمانی نداشته باشید. حتی موقع ناهار هم کار کنید، تا بتوانید به مسئولیت‌ها و وظایف مهم‌تر و با ارزش‌تری برسید و همان جا هم بمانید.

سوم، یک ساعت بیشتر از بقیه کار کنید. اگر آن‌ها ساعت پنج غروب، شرکت را ترک می‌کنند، شما ساعت شش آنجا را ترک کنید. از این وقت اضافه، استفاده کنید و مهم‌ترین کارهای‌تان را تمام کنید و خودتان را برای روز بعد، آماده کنید.

با یک ساعت زود آمدن، کار کردن در هنگام ناهار و یک ساعت دیرتر رفتن؛ سه ساعت پربازده را به روز خود اضافه می‌کنید. از آنجایی که در این ساعت‌ها، هیچ کس مزاحمتان نمی‌شود، به راستی می‌توانید دو، سه برابر کل ساعت کاری آن روزتان، بازده داشته باشید، زیرا در طی ساعت کاری‌تان، مدام به علت جواب دادن به دیگران و به تلفن، مجبورید از کارتان دست بکشید.

در حقیقت، فقط با اضافه کردن این سه ساعت به ساعت کاری خود، می‌توانید بازدهی، عملکرد و نتایجی را که می‌گیرید، دو یا حتی سه برابر کنید. خوشبختانه، با زود آمدن و دیر رفتن هیچ ضرری نمی‌کنید. فقط از شر ترافیک و خیابان‌های شلوغ که بیشتر مردم موقع رفتن و آمدن به سر کار با آن مواجه هستند، خلاص می‌شوید.

روش مثبت چهل

برای این‌که هرچه زودتر در کارتان موفق شوید. از **«روش مثبت چهل»** استفاده کنید. این فرمول می‌گوید که با نگاه کردن به تعداد ساعت‌هایی که علاوه بر آن چهل ساعت در هفته، کار می‌کنید، می‌توانید بفهمید که از الان، تا پنج سال دیگر به کجا می‌رسید.

اگر همه‌ی کارهایی کـه انجـام مـی‌دهیـد در آن چهـل سـاعتی خلاصـه می‌شود که همه کار می‌کنند، تنها کاری که انجام می‌دهیـد، حفـظ شـغلتان است. درآمد سالانه‌تان، سالی سه یا چهار درصد رشد می‌کند. شـغلی داریـد، اما درآمدتان به اندازه بقیه افزایش می‌یابد.

فقط زمانی که بیشتر از آن چهل ساعت کار کنید، می‌توانید از بقیه افـراد شرکت و کسب و کارتان، یک سر و گردن بالاتر بایستید. این عـادت را بـرای خود به‌وجود آورید که بیشتر از حقوقی که می‌گیرید، کار کنیـد. خودتـان را وادار کنید تا بیشتر از آنچه که دریافت می‌کنید، از خود مایه بگذارید. هریک ساعتی که بیشتر از آن چهل ساعت کار می‌کنید، سرمایه گذاری در موفقیت آینده‌تان است.

در آمریکا، پردرآمدترین افراد در هر صـنعت، هفتـه‌ای پنجـاه تـا شصـت ساعت کار می‌کنند.

یک میلیونر معمولی خودساخته، هفته‌ای پنجاه و نه ساعت کار مـی‌کنـد. این مقدار برابر است با پنج روز دوازده ساعته یا شش روز ده سـاعته. بیشـتر افراد موفق، اوایل شروع کارشان، هفته‌ای شش روز کار می‌کردند، گاهی هـم هفت‌روز هفته. همچنین تمام مدتی را کـه سـر کـار بودنـد، کـار مـی‌کردنـد وقتشان را هدر نمی‌دادند. آن‌ها فهمیده بودند برای این‌که در شغلشان نتیجه خیلی خوبی بگیرند، باید در بهار کارشان، دانه‌های زیادی بکارند.

جزیی از آن‌ها باشید: مانند افراد موفق لباس بپوشید

در نهایت این‌که، باید خودتان را وادار کنید تا شبیه آن‌ها شوید. فرامـوش کنید: «کبوتر با کبوتر، باز با باز کند پرواز» در عمل؛ یعنی افراد دوست دارند که کسانی را ارتقاء مقام بدهند که بیشتر شبیه خودشان هستند. رؤسا نسبت به ظاهر کارکنانشان بسیار حساس **هستند**. آن‌ها دوسـت دارنـد بـه کسـانی مقام بالاتری بدهند که بتوانند با افتخار آن‌ها را بـه دوسـتان و همکارانشـان معرفی کنند. مطمئن شوید که طوری لباس می‌پوشید و به سر و وضع خـود

می‌رسید که رئیستان می‌تواند، با افتخار شما را برای صرف ناهار بیرون ببرد و با افتخار شما را در منصب نماینده شرکتش به دیگران معرفی کند.

هر صبح قبل از رفتن به سر کار، به آینه نگاه کنید و از خود بپرسید: «آیا شبیه یکی از افراد برجسته در رشته خود هستیم؟» اگر شبیه آن‌ها نیستید، بروید و لباستان را عوض کنید و آنقدر ظاهر و لباستان را عوض کنید تا درنهایت، شبیه افراد برجسته‌ی حرفه خود شوید.

یاد بگیرید که چطور **مانند افراد موفق** لباس بپوشید. کتاب و مقاله بخوانید، یا از دیگران مشاوره بخواهید. به افراد بسیار موفق حرفه خود نگاه کنید و مانند آن‌ها لباس بپوشید. طوری لباس بپوشید که انگار دو رده بالاتر از مقام فعلی‌تان هستید. یادتان باشد که نود و پنج درصد تأثیری که در برخورد اول در دیگران می‌گذارید، از طریق لباس و سر و وضعتان است. مطئمن شوید که تأثیر برخورد اول و بعد تأثیر برخوردهای دوم و سوم با پیامی که می‌خواهید برسانید، همخوانی دارد.

بسیاری از مردم همه‌ی عمر کار می‌کنند درحالی‌که هرگز متوجه نمی‌شوند با کمی تلاش و سختکوشی بیشتر و تمرکز روی کارهای باارزش‌تر، می‌توانند به یکی از با ارزش‌ترین افراد سازمانشان تبدیل شوند.

هنگامی که خودتان را وادار می‌کنید تا روز به روز کمک با ارزش‌تری به شرکتتان بکنید، پله‌های ترقی را خیلی سریع بالا می‌روید و آینده‌ای شگفت‌انگیز را برای خود تضمین می‌کنید.

در فصل بعد، یاد می‌گیرید که رفتار حرفه‌ای‌تان به طور طبیعی میزان صعود شما به قله‌ی مدیریت را مشخص می‌کند و می‌بینید که چگونه انضباط فردی به منظور شکوفا کردن قابلیت‌های مدیریتی برای‌تان ضروری است.

تمرین عملی

۱. همین امروز تصمیم بگیرید که به یکی از آن بیست درصد افراد برتر شرکت و حرفه‌تان تبدیل شوید چه کاری را می‌توانید یا باید طور دیگری انجام دهید؟

۲. از همه‌ی کارهایی که در شغلتان انجام می‌دهید، فهرستی تهیه کنید و سپس سه تا از وظایفی را شناسایی کنید که با ارزش‌ترین کمک را به کارتان و شرکتتان می‌کند.

۳. برنامه کاری جدیدی برای خود تنظیم کنید و از این به بعد کارتان را زودتر شروع کنید، بیشتر تلاش کنید و بیشتر در سر کارتان بمانید تا وقتی که به این کارها عادت کنید.

۴. مهم‌ترین نتایجی را شناسایی کنید که انتظار می‌رود تا در شغلتان به آن‌ها برسید، و سپس تمام روز بعد روی آن نتایج کار کنید.

۵. خوش‌تیپ‌ترین و خوش‌لباس‌ترین فرد شرکتتان را شناسایی کنید و بعد او را الگوی تیپ و ظاهر خود قرار دهید.

۶. از همین امروز تصمیم بگیرید که از این لحظه به بعد، همه‌ی مدتی را که در سر کار هستید به‌طور کامل کار کنید تا در جایگاه سختکوش‌ترین فرد شرکت شناخته شوید.

۷. کارها را سریع انجام دهید. تصمیم خود را بگیرید که از این به بعد وقتی کاری یا فرصتی را به شما دادند. سریع دست به کار شوید. این تصمیم می‌تواند زندگی‌تان را از این رو به آن رو کند.

فصل نهم

انضباط فردی و مدیریت

«هیچ چیز به اندازه بی‌انضباطی به ارتش آسیب نمی‌رساند »
چون این انضباط است که حتی بیشتر از تعداد نفرات، باعث برتری ارتشی بر ارتشی دیگر می‌شود.

جرج واشنگتن[1]

مدیریت و انضباط فردی رابطه‌ای نزدیک با هم دارند. نمی‌توان مدیری را تصور کرد که انضباط فردی، قدرت اراده، مهار نفس و تسلط بر نفس داشته باشد. اصلی‌ترین خصوصیت مدیر این است که هم به خودش و هم بر موقعیت‌ها تسلط دارد.

1- George Washington

در تاریخ هیچ وقت به اندازه امروز، بـه مـدیر نیـاز نبـوده اسـت. در همـه سطوح جامعه چه در بخش‌های پرسود و چه در بخش‌های خیریه، بـه مـدیر نیاز داریم در خانواده، تجارت، مساجد، سازمان‌های اجتماعی و به خصوص در سیاست به مدیر نیاز داریم. به زنان و مردانی نیاز داریم که مسئولیت‌هایـشان را جدی می‌گیرند و می‌خواهند قدم به جلو بگذارند تا بر اوضاع مسلط باشند.

خوشبختانه، مدیریت را می‌توان یاد گرفت. مدیران معمولاً خودساخته‌اند، در واقع، در طی زمان آن‌ها با سختکوشی، تجربـه و آمـوزش خـود را تقویـت کرده‌اند. به قول پیتردراکر[1]: «شاید مـدیران ذاتـی وجـود داشـته باشـد، امـا شمارشان آنقدر زیاد نیست که بتوانند در دنیا تغییری به‌وجود آورند.

چهار مرحله پیشرفت

در تجارت، طی چهار مرحله از فعالیت و موفقیت، می‌توانید پیـشرفت کنیـد: نخست این‌که، کارتان را جایگاه **کارمندی** با دانش و تجربـه محـدود شـروع می‌کنید. بعد، همین‌طور که رشد مـی‌کنیـد، یـاد مـی‌گیریـد و مهارتتـان در کسب نتیجه را تقویت می‌کنید، کامل‌تر می‌شـوید، **سرپرسـت** مـی‌شـوید و مسئول عملکرد، بازدهی و نتایج دیگران می‌شوید.

همانطور که به راهتـان ادامـه مـی‌دهیـد و پلـه‌هـای سرپرسـتی را طـی می‌کنید، خود را تقویت مـی‌کنیـد تـا کارهـا را از طریـق دیگـران و نظـارت مستقیم بر کار کارکنان انجام دهید، **مدیر اجرایی** می‌شوید، مـدیر اجرایـی کسی است که برای دیگر کارکنانی که توانایی‌هایشان را در زمینه‌های خاصی ثابت کرده‌اند، تقسیم کار می‌کنند. مدیر اجرایی دورنمای وسیع‌تری دارد کـه با مسئولیت‌های بزرگ‌تری همراه است. همین‌طور کـه پلـه‌هـای مـدیریت را یکی‌یکی طی می‌کنید، با دانش‌تر و کارآمدتر مـی‌شـوید و از افـراد بیـشتر و مختلف، نتایج بهتر و بیشتری می‌گیرید و سرانجام به بالاترین سطح مدیریت

1- Peter Drucker

می‌رسید؛ یعنی **مدیرکل** می‌شوید. در این مرحله، بیشتر مسئول کاری هستید که باید انجام شود، تا آن کار به درستی به پایان برسد و انجام شود.

می‌گویند که « بعضی‌ها مدیر می‌شوند، بعضی‌ها مدیر به دنیا می‌آیند، بعضی‌ها هم از روی اجبار مدیر می‌شوند: مدیر برای این استخدام می‌شود تا موقعیت‌هایی را حل و فصل کنند که نیاز به هنر مدیریتی دارند. به عبارت ساده‌تر، نقش مدیر «پذیرفتن مسئولیت نتایج» است.

دلیل اصلی این‌که افراد به سطوح بالاتر مدیریت می‌رسند این است که آن‌ها ثابت کرده‌اند در هر سطح می‌توانند به نتایج مورد نیاز دست یابند. مدیر همیشه این سؤال را از خود می‌پرسد: «چه نتایجی از من انتظار دارند؟» باید شفاف و روشن بود.

علت اصلی این‌که بعضی از افراد به پست‌های بالاتر مدیریتی نمی‌رسند یا حتی شاید اخراج هم شوند، «شکست در اجرا» است. آن‌ها یا مهم‌ترین کاری را که از آن‌ها انتظار داشته‌اند، انجام نداده‌اند یا این‌که به نتایج مورد نظر دست نیافته‌اند.

مدیر آینده‌نگر است

طبق مطالعه‌ای که جیمزمک فرسن[1]، روی ۳۳۰۰ مدیر انجام داده است، از ویژگی مدیر، آینده‌گری اوست. مدیران آینده نگرند. آن‌ها می‌توانند آینده را تصور کنند و از جایگاهی که می‌خواهند سازمانشان را به آنجا برسانند، تصویری واضح می‌سازند. آن‌ها این قدرت را دارند که آن تصویر را به دیگران نشان دهند و همه را متعهد کنند که این تصویر را به واقعیت تبدیل کنند.

زمانی مدیر می‌شوید که مسئولیت کسب نتیجه را به عهده بگیرید. زمانی مدیر می‌شوید که شروع کنید مثل یک مدیر، فکر کنید، عمل کنید و

1- James Macpherson

صحبت کنید. زمانی مدیر می‌شوید که برای خود، شرکت، زندگی‌تان یا حوزه مسئولیتتان، دورنمایی از آینده ترسیم کنید.

صدها کتاب درباره مدیریت و اهمیت دورنما نوشته شده است. اما همه آن‌ها را می‌توان در یک اصل خلاصه کرد: دورنمای فرمانده نظامی **پیروزی** است که هرگز از این هدف منحرف نمی‌شود.

در تجارت هم، دورنمای مدیر، موفقیت تجاری بر اساس بازدهی عالی است و خود را کاملاً به این هدف متعهد می‌دانند.

مدیر، پیشواست

مدیر، معیارهایی را برای سازمانش تعیین می‌کند. محال است که کسی در سازمان، دورنمایی واضح‌تر از مدیر درباره‌ی آینده سازمان داشته باشد یا معیارهای بالاتری از مدیر برای اجرای کار مالی در نظر داشته باشد. به همین دلیل، مدیر، الگوی همه است. مدیر کسی است که لحن و رفتار افراد سازمان را تعیین می‌کند. شخصیت و نفوذ مدیر بر همه‌ی زیردستانش در شرکت، سازمان یا بخش، تأثیر می‌گذارد.

اصول اخلاقی در کار از رده‌های پایین به بالا منتقل نمی‌شود، بلکه از بالا یعنی از رهبر به پایین منتقل می‌شود. رفتار مدیر بر رفتار بقیه هم تأثیر می‌گذارد. اگر مدیر، مثبت، مطمئن و خوش‌بین باشد، تک‌تک افراد سازمان نیز تحت تأثیر این رفتار قرار می‌گیرند و آن‌ها نیز مثبت‌تر، مطمئن‌تر و خوش‌بین‌تر خواهند شد.

به حرفتان عمل کنید

وقتی که مدیر می‌شوید، باید خودتان را وادار کنید که «شبیه مدیران» شوید باید مانند مدیر، راه بروید، حرف بزنید و عمل کنید. شما به انسانی متفاوت با مسئولیت‌های متفاوت تبدیل می‌شوید.

هنگامی که برای رسیدن به مقام بالاتر، تلاش می‌کنید، عضوی از کارکنان گروه فروش هستید. زمانی که مدیر می‌شوید، عضوی از هیأت مدیره هستید؛ یعنی وقتی که جزیی از کارکنان هستید، توجه و نگاهتان روبه بالا و اطراف است، اما وقتی که مدیر می‌شوید، توجه و نگاهتان باید روبه پایین باشد، به طرف تمام کسانی که مسئولشان هستید.

شاید مهم‌ترین رفتار مدیر که باید در پیش بگیرید این باشد که خودتان را موظف کنید الگوی دیگران باشید. تصور کنید که همه به شما نگاه می‌کنند و در هر کاری که می‌کنند و هر حرفی که می‌زنند، رفتار شما را الگو قرار می‌دهند.

وقتی که مدیر می‌شوید دیگر نمی‌توانید هر طور که دلتان خواست رفتار کنید. از لحظه‌ای که به پست مدیریت می‌رسید، مسئولیت‌هایی پیدا می‌کنید، از آن لحظه به بعد باید خودتان را وادار کنید که طوری رفتار کنید و حرف بزنید که بهترین نتیجه را برای سازمان و دیگران به‌دست آورید.

معیارهایی تعیین کنید

مدیر برای رفتار سازمان، کیفیت کار، سازمان‌دهی فردی، مدیریت زمان و ظاهر افراد، معیارهایی را تعیین می‌کند. در سازمان‌های عالی، مدیر کسی است که همه به او نگاه می‌کنند و می‌خواهند از او تقلید کنند.

در بیشتر مواقع مدیر بیشتر از بقیه افراد شرکت تلاش می‌کند. مدیر متعهدتر، مصمم‌تر، شجاع‌تر، آینده‌نگرتر و با پشتکارتر از هرکس دیگری است. مدیر لحن و جو شرکت را تعیین می‌کند و همه از او پیروی می‌کنند.

همچنین مدیر برای برخورد با مردم در سازمان نیز معیارهایی قرار می‌دهد. هنگامی که با مردم، مهربان باتوجه و ملاحظه رفتار می‌کنید، همه فوراً متوجه می‌شوند که این‌ها معیارهایی است که بقیه هم باید رعایت کنند.

ارزش‌ها و اصول شرکت را مشخص کنید

مدیر علاوه بر این‌که باید دورنمای روشنی از سازمان به تصویر بکشید، باید یک سری ارزش و اصول انضباطی تعیین کنند که رفتارها و تصمیم‌گیری‌ها بر اساس آن ارزش‌ها و اصول انجام شود. همه باید بدانند که مدیر و شرکت به چه اصولی اعِتماد دارند و از آن‌ها حمایت می‌کنند. سپس مدیر وظیفه دارد که همیشه این دورنمای بازدهی عالی را در چارچوب معیارهای اخلاقی بالا بیان کند. باید به حرف‌هایی که می‌زند، عمل کند و طبق ارزش‌ها و رفتارهایی زندگی کند که به دیگران یاد می‌دهد.

بهترین معیار برای مدیران **قانون طلایی** است: «با دیگران همان‌گونه رفتار کن که دوست داری آن‌ها با تو آن‌گونه رفتار کنند.»

برای مثال، وقتی که جک ولچ[1]، رئیس شرکت جنرال الکتریک بود، مدیران را تشویق می‌کرد که با تک‌تک کارکنان طوری رفتار کنند که انگار در آینده آن کارمند ترفیع مقام می‌گیرد و او باید زیردست آن کارمند کار کند. این طرز فکر باعث می‌شد تا مدیران با احترام و ادب با کارکنان رفتار کنند.

هفت اصل مدیریت

برای این‌که مدیر کارآمدی شوید هفت اصل وجود دارد که باید آن‌ها را در رفتار و کارهای مدیریتی‌تان به کار بگیرید.

۱. **شفاف‌سازی:** این اصل شاید مهم‌ترین مسئولیتتان باشد. باید به خوبی بدانید که چه کسی هستید و چه اعتقاداتی دارید، باید دورنمای خود و جایی که می‌خواهید افرادتان را به آنجا هدایت کنید، به طور کاملاً روشن و واضح ببینید. باید کاملاً نسبت به اهداف سازمان و چگونگی رسیدن به آن‌ها آگاه باشید.

1- Jack Welch

به خصوص، باید نسبت به ارزش‌ها، مأموریت و هدف سازمان و اصول آن، آگاه و شفاف باشید. همه اطرافیانتان و کسانی که برای‌تان کار می‌کنند باید علت کاری که انجام می‌دهند و این‌که شرکت برای رسیدن به چه هدفی، شکل گرفته است، به طور دقیق و روشن بدانند.

۲. شایستگی: مدیر، باید برای بازدهی عالی تک تک افراد و هر کاری که در شرکت انجام می‌شود و نیز خود سازمان، معیارهای اجرایی تعیین کند. هدفتان درخصوص شرکت باید این باشد که به اندازه بهترین رقیبتان خوب باشید یا حتی بهتر از آن باشید. باید همیشه در پی راه‌هایی باشید تا کیفیت محصولات و خدماتی را بهتر کنید که به مشتریانتان عرضه می‌کنید.

۳. تعهد: مدیر به موفقیت سازمان کاملاً متعهد است و معتقد است که سازمانش در آن حرفه بهترین است یا در آینده بهترین می‌شود. این تعهد دلسوزانه به سازمان و به موفقیت و کامیابی آن، کارکنان را تشویق می‌کند و به آن‌ها انگیزه می‌دهد تا همه‌ی تلاششان را به کار گیرند و با تمام وجود کارشان را انجام دهند.

۴. محدودیت: مدیر وظیفه دارد که محدودیت‌ها یا عوامل محدودکننده‌ای را شناسایی کند که در سرعت شرکت در رسیدن به مهم‌ترین اهداف مالی‌اش تأثیر دارد. سپس مدیر می‌تواند کارکنان و منابع را طوری تخصیص دهد که از فشار آن محدودیت‌ها کم شود و موانع موجود برداشته شود تا بتواند در جایگاه یکی از بهترین‌های آن صنعت عمل کنند.

۵. خلاقیت: مدیران از هر نوع پیشنهاد جدیدی که از طرف هرکس باشد، استقبال می‌کند. مدیر همیشه مردم را تشویق می‌کَند تا راه‌های سریع‌تر، بهتر، ارزان‌تر و آسان‌تری برای تولید محصولات و خدمات عالی و توجه بیشتر به مشتری پیشنهاد کنند.

۶. آموزش مداوم: مدیر شخصاً وظیفه خود می‌داند که باید مطالعه کند و دانش و مهارت خود را در مقام مدیر، تقویت و به روز کند، مدیر باید در

همایش‌ها و دوره‌های آموزشی شرکت کند تا مهارت‌ها و توانایی‌های خود را ارتقا دهد.

مدیر، همزمان باید همه کارکنان سازمان را تشویق کنید تا به منزله‌ی بخش عادی و طبیعی زندگی کاری‌شان، همیشه در حال یادگیری و رشد خود باشند. مدیر باید فرصت و منابع لازم برای آموزش و پیشرفت را در اختیار آن‌ها بگذارد. مدیر می‌داند که بهترین شرکت‌ها همیشه بهترین افراد آموزش دیده را داشته‌اند.

کارمندان دومین شرکت برتر، از نظر آموزش در رتبه دوم قرار دارند، کارکنان سومین شرکت برتر، کمترین آموزش را داشته‌اند و به زودی از آن صنعت خارج می‌شوند.

۷. ثبات: مدیر، انضباط فردی لازم را دارد تا در همه‌ی موقعیت‌ها، ثبات، مطمئن، معتمد، خونسرد و باقابلیت پیش‌بینی باشد. برای کارکنان، یکی از بهترین مسائلی که باعث آرامششان در کار می‌شود، این است که مدیرشان کاملاً با ثبات و معتمد باشد. مدیر کارآمد هر روز تغییر نمی‌کند. چنین مدیری هرگز با موقعیت، مشکل یا موقعیت اضطراری جدید، «با جریان باد پیش نمی‌رود»، بلکه خونسرد، قاطع و مطمئن می‌ایستد، به خصوص وقتی که تحت فشار است.

بحران اجتناب ناپذیر است

در زندگی مدیر، تنها اتفاقی که نمی‌توان جلوی آن را گرفت، **بحران** است. وقتی که مدیر می‌شوید، بارها بحران را تجربه می‌کنید، بحران‌هایی که نمی‌توان پیش‌بینی کرد، ناخواسته و اغلب آسیب‌های جدی می‌توانند به سازمان برسانند.

در بحران است که مدیر، قابلیت‌هایش را نشان می‌دهد. در هنگام بحران، مدیر خونسرد، آرام، منطقی و کاملاً مسلط است. مدیر پرس و جو می‌کند و اطلاعات جمع می‌کند. مدیر موقعیت را به درستی ارزیابی می‌کند و

تصمیم‌های لازم را می‌گیرد تا آسیب را به کمترین حد برساند و از میزان ضرر کم کند.

مدیران برجسته خودشان را موظف می‌کنند تا ترس و نگرانی‌شان را پنهان کنند. آن‌ها نگرانی‌هایشان را با کارکنانشان در میان نمی‌گذارند، چون می‌دانند که ممکن است باعث سردرگمی و از بین رفتن اخلاقیات شود. به جای آن مدیر سؤال‌های بسیاری می‌کند، موقعیت را عمیقاً بررسی می‌کند، به طوری که درک کاملی از موقعیت پیدا می‌کند و احساساتش را برای خودش نگه می‌دارد.

تا آنجا که به اعضای سازمان مربوط می‌شود، هر اتفاقی هم که بیفتد، مدیر همیشه خونسرد، مثبت، آرام و مسلط است.

تسلط بر نفس و مدیریت

بین توانایی‌تان در تسلط بر خود و رفتارتان و آمادگی‌تان برای مدیریت، رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. فقط وقتی که به همه ثابت کردید که به خودتان به طور کامل مسلط هستید، آن‌ها به شما اعتماد پیدا می‌کنند و شما را برای پست مدیریت انتخاب می‌کنند و حفظ‌تان می‌کنند.

مدیر می‌داند هر حرفی که به کسی یا درباره‌ی کسی بگوید، مهم در نظر گرفته می‌شود. درنتیجه، مدیر، افراد را چه در حضور خودشان، چه زمانی که غایب هستند، تشویق و تحسین می‌کند. او هرگز حرفی منفی نمی‌زند که باعث سوء تفاهم، بی‌انگیزگی در کار یا رنجش فردی دیگر شود. اگر با کسی مشکل داشته باشد، به طور خصوصی، به دور از چشم بقیه، با او صحبت می‌کند.

خصوصیات مدیر

مدیر خودش را وادار می‌کند تا تمام جزییات را برنامه‌ریزی، آماده، سازمان‌دهی و بررسی کند. مدیر هیچ نکته‌ای را بدیهی فرض نمی‌کند. او آنقدر سؤال می‌کند تا مطمئن شود که کارکنانش آن موقعیت، مشکل یا اوضاع دشوار را به طور کامل درک کرده‌اند.

مدیران عالی طوری رفتار می‌کنند که انگار صاحب کل شرکت هستند آن‌ها سطح بالایی از مسئولیت فردی را می‌پذیرند. مدیر هرگز شکایت نمی‌کند. بهانه نمی‌آورد یا دیگران را به علت مشکلات سرزنش نمی‌کند.

مدیران به شدت **عملگرا** هستند. آن‌ها با دقت اطلاعات جمع می‌کنند و بعد تصمیم‌های لازم را می‌گیرند. آن‌ها معیارهایی برای ارزیابی تعیین می‌کنند و از دیگران می‌خواهند آن‌ها را رعایت کنند. آن‌ها تأکید می‌کنند که کار باید سریع و خوب انجام شود.

مدیر به قله می‌رسد

مدیران به سطوح بالای سازمان می‌آیند، مانند خامه که در سر شیر جمع می‌شود. وقتی مسئولیت کامل گرفتن نتیجه را می‌پذیرید و تمام حواستان را روی انجام‌دادن مهم‌ترین وظایفتان متمرکز می‌کنید و درعین حال، مدام دانش و مهارت خود را بالاتر می‌برید و کمک با ارزش‌تری به شرکت می‌کنید و نیز با ملاحظه و مهربانی با بقیه‌ی کارکنان رفتار می‌کنید، در این زمان است که در مقام مدیری ذاتی ظاهر می‌شوید.

درحالی‌که توانایی‌تان را ثابت می‌کنید تا روز به روز کمک با ارزش‌تری به سازمان بکنید، افراد بالادست، زیردست و اطرافیانتان تمایل پیدا می‌کنند تا ترفیع بگیرید و مدیر شوید و وقتی به آن پست می‌رسید، حمایتتان می‌کنند. یکی از اهداف اصلی زندگی‌تان باید این باشد که مانند مدیر راه بروید، حرف بزنید، عمل کنید و با دیگران برخورد کنید، درنهایت، موقعیتتان با بازدهی‌تان برابر خواهد بود.

در فصل بعد، یاد خواهید گرفت که چگونه انضباط لازم را در خود تقویت و اجرا کنید تا در کارها و زندگی کاری‌تان، موفق‌تر شوید.

تمرین عملی

۱. از خودتان بپرسید: «چه نتایجی از من انتظار می‌رود؟» و سپس هر روز تمام حواستان را در رسیدن به آن نتایج متمرکز کنید.

۲. خودتان را در مقام مدیر سازمانتان در نظر بگیرید و از خودتان بپرسید «اگر همه کارکنان شرکت درست مثل من بودند، چه نوع شرکتی داشتیم؟»

۳. بر اساس موفقیت و بازدهی عالی، دورنمای روشن و هیجان‌انگیزی از خود و سازمانتان خلق کنید.

۴. مهم‌ترین افراد کسب و کارتان را شناسایی کنید و تصمیم بگیرید که چگونه باید با آن‌ها رفتار کنید تا بهترین بازدهی‌شان را داشته باشند.

۵. از قبل تصمیم خود را بگیرید که وقتی بحرانی پیشگیری‌ناپذیر رخ داد، رفتاری خونسرد، مسلط و هوشمندانه داشته باشید.

۶. به طور دقیق و روشن مشخص کنید که به چه ارزش‌ها و اصولی معتقد و پایبند هستید و سپس آن‌ها را با اطرافیانتان درمیان بگذارید.

۷. با هریک از اطرافیانتان طوری رفتار کنید که انگار فردی شایسته، ارزشمند و مهم است. این نکته، کلید رسیدن به وفاداری و تعهدی است که در مقام مدیر به آن نیاز دارید.

فصل دهم

انضباط فردی و تجارت

«خویشتنداری برای رسیدن به هدفی بلندمدت، و در واقع، ارادهای که برای تداوم خویشتنداری به کار میرود، آموزش عالی برای مدیران است.»

جان وینی[1]

بیشتر مردم در سراسر زندگیشان یا به حرفهای مشغول هستند و برای کسی کار میکنند یا کسب و کار خودشان را دارند.

برای رسیدن به موفقیت کاری باید در همهی بخشهای فعالیت تجاریتان، چه کوچک چه بزرگ، انضباط فردی بسیاری داشته باشید. بدون انضباط فردی و تسلط بر نفس در کار محال است که موفق شوید.

1- John Viney

هیچ حوزه فعالیت به اندازه راه‌اندازی و چرخاندن کسب و کاری موفق در اوضاع و احوال اقتصادی امروز، به انضباط فردی نیاز ندارد.

اولین قانون اقتصاد، **کمیابی** است، قانونی هست که می‌گوید هیچ وقت برای همه به اندازه کافی از آنچه که می‌خواهند، وجود ندارد. به خصوص، هیچ وقت به اندازه کافی مشتری برای‌تان وجود ندارد تا هرچه را که می‌خواهید، به آن‌ها بفروشید. هیچ وقت به اندازه کافی از فروش سود نمی‌کنید تا بتوانید به همه‌ی اهداف مالی‌تان برسید. هرگز به اندازه کافی سود نمی‌کنید تا هرچقدر که دلتان می‌خواهد کسب و کارتان را توسعه دهید. به ویژه، هرگز به اندازه کافی افراد خوب وجود ندارند، تا با آن‌ها همکاری کنید و به شما کمک کنند به اهداف کاری‌تان برسید.

قانون رقابت

اگر کمیابی، اولین قانون اقتصاد است، پس **رقابت** هم اولین قانون تجارت است. برای جذب پول‌های کمیاب مشتریان، به تمرکز و انضباط فوق‌العاده‌ای نیاز دارید تا بتوانید آن‌ها را ترغیب کنید که محصولات یا خدمات شما را بخرند.

به منظور تهیه‌ی محصولی که قصد فروشش را دارید و برای آن هزینه‌ای را پرداخت می‌کنید، باید توازن برقرار کنید تا نه تنها در بازار رقابت باقی بمانید، بلکه موفق هم بشوید.

اولین اصل موفقیت تجاری این است که محصول یا خدماتی را عرضه کنید که مردم آن را می‌خواهند، نیاز دارند و قیمتش برای‌شان مقبول و پذیرفتنی است قیمتی که با سایر کسب و کارهایی که همان اسکناس‌های مشتری را می‌خواهند، رقابت‌پذیر است.

باید درخصوص ترکیب خدمات / محصولاتتان کاملاً صادق باشید تا مطمئن شوید که آن‌ها برای بازار فعلی کاملاً مناسب هستند یا نه. در این بخش، فرضیات غلط یا نتیجه‌گیری نادرست، می‌تواند به شکست در تجارت

منجر شود. پاسخ به این سؤال همیشه در حال تغییر است، زیرا موقعیت رقابت و سلیقه مشتری تغییر می‌کند.

همیشه حق با مشتری است

هر هفته با تاجران بسیاری صحبت می‌کنم که از میزان فروش و سودشان راضی نیستید. آن‌ها تأکید دارند که محصولات یا خدماتشان عالی است و مردم باید بیشتر از این‌ها محصولاتشان را بخرند برای هر موضوع، مجبور می‌شوم که با ملایمت به آن‌ها گوشزد کنم. تنها مدرکی که ثابت می‌کند محصولات یا خدمات آن‌ها واقعاً جذاب و ارزشمند هستند، این است که مردم آن‌ها را با کمال میل بخرند، سپس بارها از آن‌ها خرید کنند و به دوستانشان نیز پیشنهاد کنند.

کارشناسان فهمیده‌اند که هفتاد درصد تصمیم‌های تجاری افراد با گذشت زمان، غلط از آب در می‌آیند. این **میانگین** است. وقتی که تازه کار هستید یا کسب و کار جدیدی راه انداخته‌اید، خیلی بیشتر از این‌ها اشتباه می‌کنید. عجیب نیست که یک کارآفرین در اوایل کارش، نود درصد مواقع در اشتباه باشد.

روبه‌رو شدن با این احتمال که حتی در بهترین فرضیات و اعتقاداتتان هم ممکن است، اشتباه کرده باشید. به انضباط فردی و شخصیت برجسته‌ای نیاز دارید. با این حال، اگر می‌خواهید اشتباهاتتان را به کمترین حد برسانید و از میزان ضررتان کم کنید و منابعتان را در جهتی مصرف کنید که آنچه مشتری در حال حاضر واقعاً می‌خواهد، نیاز دارد و بابت آن پول می‌پردازد به او بدهید، به این انضباط نیاز دارید.

برای هر سرمایه‌گذاری تجاری و شروع هر کسب و کاری باید خیلی خوش‌بین باشید. باید به احتمالات آینده‌ی کسب و کارتان و محصولات و خدمات جدیدتان ایمان داشته باشید. باید به مشتری پسند بودن محصولاتتان آنقدر اطمینان داشته باشید که بخواهید از نظر مالی خطر کنید

و ساعت‌ها، هفته‌ها و حتی سال‌ها وقت خود را صرف کنید تا به اهداف تجاری‌تان برسید، و همه‌ی این کارها را درحالی انجام دهید که هیچ تضمین واقعی‌ای برای موفقیتتان وجود ندارد.

همزمان باید انضباط لازم را داشته باشید تا اطمینان خود را بررسی کنید و واقع‌بین و منِصف باشید. اعتماد زیاد در تجارت می‌تواند منجر به اشتباهات تجاری، ضرر مالی و حتی ورشکستگی شود.

باید بهتر شوید

به سبب ماهیت تهاجمی و مصمم رقابتتان برای این‌که باقی بمانید، باید خودتان را مجبور کنید که به اندازه رقیبانتان خوب باشید یا حتی بهتر از آن‌ها باشید. با این همه، رقیبانتان هر صبح با این فکر از خواب بیدار می‌شوند که چگونه می‌توانند **شما** را از گود تجارت خارج کنند، آن‌ها می‌خواهند مشتریان و میزان فروشتان را از چنگتان درآورند. آن‌ها می‌خواهند سود شما را به‌دست آورند و همه‌ی آنچه که شاید بتوانید از کسب و کارتان به‌دست آورید، می‌خواهند. برای این‌که در مقابل چنین رقبایی، احتمال موفقیتتان را بالا ببرید، باید تمام تلاشتان را بکنید تا بیشتر از آن‌ها فکر کنید.

هنگامی که کسب و کار جدیدی را راه می‌اندازید یا در کارتان، دست به کار تازه‌ای می‌زنید، باید از قبل انضباط لازم را داشته باشید تا تکالیفتان را تمام و کمال انجام دهید. قبل از شروع عملیات، یک نقشه کاری کامل طراحی کنید و هر سال آن را به روز و اصلاح کنید. انضباط برنامه‌ریزی قبلی می‌تواند فرق بین شکست و موفقیت باشد.

فرضیاتتان را زیر سؤال ببرید

بیشتر نظریه‌های تجاری دست‌کم در شکل اولیه‌شان جواب نمی‌دهند. به قول پیتر دراکر «فرضیات غلط، ریشه‌ی هر شکستی است». علت اصلی

شکست در تجارت این است که صاحبان مشاغل یا مدیران به فرضیاتی تکیه می‌کنند که درستی آن‌ها آزمایش نشده است. آن‌ها فرض می‌کنند که محصولات یا خدماتشان در مقایسه با دیگران، عالی هستند. آن‌ها تصور می‌کنند که می‌توانند به اندازه‌ی کافی از محصولات یا خدماتشان به فروش برسانند، درباره‌ی سود هم همین نظر را دارند. بعد تصور می‌کنند که آن مقدار سود به اندازه لازم کافی و جذاب هست تا به جای این‌که آن مقدار از پول و زمان را در جاهای دیگری سرمایه‌گذاری کنند، در این محصولات یا خدمات سرمایه‌گذاری کنند. قبل از این‌که تصمیم جبران‌ناپذیری گرفته شود، درستی همه‌ی این فرضیات باید به دقت بررسی شود.

طبق مطالعات بنیاد کافمن[1] که روی کارآفرینی انجام شده است، نود و پنج درصد کارآفرینان و صاحبان مشاغل کوچک در آمریکا، کمتر از ۵۰۰۰۰ دلار در سال درآمد دارند. علت آن چیست؟ این مسأله به علت کمبود انرژی، هوش یا توانایی درآمد بیشتر نیست. این حقیقت که کسی شهامت و تدبیر لازم را داشته است که کسب و کار جدیدی را راه بیندازد، نشان می‌دهد که از نظر هوش طبیعی بالاتر از متوسط است.

علت این‌که چرا بیشتر کارآفرینان چندان موفق نشدند یا شکست خوردند، در نداشتن انضباط است. آن‌ها این انضباط را نداشتند قبل از این‌که وارد کاری شوند، تمام جنبه‌های آن کسب و کار را به دقت مطالعه کنند. آن‌ها این انضباط را نداشتند که به جای این‌که بلافاصله نتیجه بگیرند و به بهترین بودن بیهوده و بی‌اساس دل نبندند، اول درستی فرضیاتشان را بررسی کنند.

اجازه ندهید که چنین اتفاقی برای شما هم بیفتد.

1- Kaufman Foundation

مشتری دلخواهتان را شناسایی کنید

برای شناسایی و مشخص کردن مشتری دلخواهتان به انضباط نیاز دارید. مشتری دلخواه؛ یعنی دقیقاً همان کسی که می‌تواند و مایل است محصول یا خدماتتان را به تعداد کافی و با قیمتی مناسب از شما بخرد، این قیمت باید طوری باشد که در وهله‌ی اول، ورود شما به این بخش از تجارت را توجیه کند.

باید انضباط لازم را داشته باشید تا بر اساس آزمون و خطا و پشتکار، برنامه‌ی بازاریابی‌ای طراحی کنید که جریانی ثابت و پیش‌بینی شونده از مشتری‌های احتمالی جدید برای‌تان پیش می‌آورد. برای این‌که بازاریابی مؤثری داشته باشید باید درباره‌ی رقابت‌پذیرتان و طرح فروش بی‌نظیر خود، روشن و واضح باشید: کدام خصوصیت محصول یا خدماتتان هست که باعث می‌شود مشتری، آن را از سایر محصولات و خدمات مشابهی که امروزه عرضه می‌شود، بهتر و باارزش‌تر بداند؟

باید خودتان را وادار کنید که از شروع تا پایان، ساختار فروش کاملی داشته باشید، ساختاری که مشتریان احتمالی مناسب را به خریدار ثابت تبدیل می‌کند. جالب است که خیلی از کسب و کارها تصور می‌کنند که چه ساختار فروش عالی‌ای داشته باشند یا نداشته باشند، محصول یا خدماتشان خود به خود فروخته می‌شود!

هزینه‌های واقعی‌تان را بشناسید

باید خودتان را وادار کنید تا هزینه‌های دقیق و قیمت مناسب محصولات و خدماتتان را حساب کنید. شرکت والمارت[1] فقط به دلیل مهارت در این بخش توانست به بزرگ‌ترین خرده‌فروش تاریخ تبدیل شود. جالب است که شرکت‌های بسیاری هستند که محصولات و خدماتشان را با ضرر می‌فروشند چون هرگز از ابتدا تمام هزینه‌های عرضه آن محصول یا خدمات به بازار را محاسبه نکرده‌اند. حتماً این حرف را شنیده‌اید که می‌گویند: «هر جنسی که

1- Walmart

می‌فروشیم ضرر می‌کنیم، اما سعی می‌کنیم با فروش به تعداد بالا، این ضرر را جبران کنیم.» واضح است که چنین کاری محال است!

برای این‌که مطمئن شوید هر محصول یا خدماتی که می‌فروشید آنقدر کیفیت بالایی دارد که مشتریانتان از آن‌ها راضی باشند که با رضایت کامل بارها از محصول یا خدماتتان بخرند و به دوستانشان نیز بگویند، باید ساختار نظارت کیفی داشته باشید.

شما باید این انضباط را داشته باشید که سیاست خدمات به مشتری خود را توسعه دهید، باید آنقدر با مشتریانتان خوب رفتار کنید که احساس وفاداری نسبت به شما پیدا کنند و از میان رقیبانتان، شما را انتخاب کنند.

هدف از تجارت، جلب رضایت مشتری است

هدف از تجارت چیست؟ هدف از تجارت **خلق و حفظ مشتری** با هزینه‌ای مناسب است. سود، هدف تجارت نیست. سود، نتیجه **خلق و حفظ مشتری به تعداد کافی** است، مشتریانی که با در نظر گرفتن تمام هزینه‌ها، سود مناسبی به شما می‌رسانند.

شاخص کلیدی در موفقیت تجاری چیست؟ پاسخ **رضایت مشتری** است. هر تلاش و فعالیت تجاری‌تان باید با هدف جلب رضایت مشتری صورت بگیرد، به طوری که در آن زمینه، از رقیبانتان بهتر باشید.

چگونه میزان رضایت مشتری را بسنجیم؟ پاسخ در **تکرار معامله** است. مشتری فقط زمانی از شما دوباره خرید می‌کند که به آن‌ها ثابت کرده باشید به قول‌هایی که وهله‌ی اول موقع فروش محصول یا خدماتتان به آن‌ها داده‌اید، وفادارید. فروش دوباره به مشتری راضی، یک دهم زمان، هزینه‌ای را که برای معامله با مشتری جدید لازم است، می‌گیرد. همه‌ی تجارت‌های موفق به دلیل معامله است و تکرار معامله فقط با رضایت بالای مشتری ممکن می‌شود. این انضباط واقعی است.

کلید سودآوری بلندمدت چیست؟ پاسخ در **توصیه و معرفی** است.

سؤال نهایی که مشخص می‌کند آیا در بلندمدت، در تجارت موفق می‌شوید یا شکست می‌خورید، این است که از مشتری بپرسید: «باتوجه به تجربه‌ی خریدتان از ما، آیا ما را به دیگران توصیه می‌کنید؟»

فقط زمانی می‌توانید در حرفه‌ی خود باقی بمانید و موفق شوید که بیشتر مشتریانتان آنقدر از محصولات و خدماتتان راضی باشند که دوستان و آشنایانشان را به خرید از شما تشویق کنند. از آنجایی که معرفی‌شدن از طرف مشتری راضی پانزده برابر راحت‌تر از بازاریابی از طریق تلفن است (که بدان معناست هزینه‌ها هم یک پانزدهم می‌شود). تجارت از طریق معرفی دیگران، کلید آینده‌ای درخشان است. باید تمرکز و انضباط فوق‌العاده‌ای داشته باشید تا بتوانید سیاست‌های خدمات به مشتری خود را طوری تقویت و حفظ کنید که مشتری بعد از اولین خریدش از شما، باز هم از شما خرید کند و شما را به دوستانش نیز معرفی کند.

معیارهای بالایی تعیین کنید

باید این انضباط را داشته باشید که در هر بخش از تجارتتان، معیارهای بالایی برای بازدهی عالی تعیین کنید و بعد مدام تلاش کنید که حتی از آن معیارها هم بهتر شوید. باید از قاعده‌ی «بمب» استفاده کنید که به معنای «بهبود مداوم و بی‌پایان» است. مهم نیست که چقدر کیفیت فعلی‌تان بالاست، هرگز نباید قانع باشید. همیشه باید سطح کار خودتان و همه‌ی کسانی را که شما مسئولشان هستید، بالا ببرید.

باید انضباط فردی داشته باشید تا ماه‌ها و حتی سال‌ها، ساعت‌های طولانی سخت کار کنید تا در کارتان بهترین باشید. در آمریکا، یک کارآفرین، کارخانه‌دار یا میلیونر خودساخته‌ی معمولی هفته‌ای پنجاه ساعت کار می‌کند. بعضی از کارآفرینان در سال‌های اول راه‌اندازی کارشان، حتی هفتاد تا هشتاد ساعت در هفته کار می‌کند. اگر می‌خواهید که در زمینه تخصصی خود

بهترین باشید و به اوج برسید، باید آماده باشید و خود را مجبور کنید تا به همین اندازه وقت بگذارید و سخت تلاش کنید.

به راه حل فکر کنید

برای موفقیت در تجارت باید انضباط فردی لازم را داشته باشید تا خنثی و منفعل نباشید، بلکه مؤثر و جریان‌ساز باشید. باید روی راه‌حل تمرکز کنید نه مشکل. به جای این‌که با انجام‌دادن کارها و وظایف کم‌ارزش یا بی‌ارزش، خود را از مسیر اصلی منحرف کنید، یا در هر ساعت از روز روی مهم‌ترین کارهایی که احتمالاً می‌توانید انجام دهید، تمرکز کنید.

مهم‌تر از همه این‌که باید انضباط فردی داشته باشید تا مدتی طولانی تلاش کنید و برای زندگی کاری‌تان **دورنمای بلندمدتی** ترسیم کنید.

به علت شدت رقابت، چه خودتان صاحب آن کسب و کار باشید، چه برای کسی کار کنید. سال‌ها باید به طور منظم و با انضباط تلاش کنید تا در کارتان موفق شوید. هیچ راه میانبری وجود ندارد. هیچ راه آسانی برای رسیدن به قله وجود ندارد. فقط یک راه وجود دارد و آن هم از طریق سختکوشی، انضباط فردی و قدرت اراده است.

به‌طور میانگین، حدود دو سال طول می‌کشد تا کسب و کار تازه‌ای راه بیندازید و در آن جا بیفتید. دو سال دیگر هم زمان لازم است تا پول نقد دستتان بیاید و پول‌هایی را که در دو سال اول قرض گرفته‌اید، پس بدهید. سه سال دیگر هم زمان می‌برد تا به معنای واقعی موفق شوید. علاوه بر این، هر چیزی، برای‌تان دو برابر هزینه دارد و سه برابر زمان می‌برد.

پس طبق این آمار، چرا باید کسب و کار خودتان را راه بیندازید یا دست به کاری جدید بزنید؟ زیرا به هر حال، زمان می‌گذرد! با این همه، پنج سال دیگر، پنج سال پیرتر و ده سال دیگر نیز، ده سال پیرتر می‌شوید. در پایان آن زمان، یا جزء بهترین‌های رشته‌ی خود هستید یا هنوز جزء آن هشتاد

درصدی هستید که برای به‌دست آوردن یک دلار، تقلا می‌کنند و هر روز نگران پول هستند، انتخاب با شماست. انضباط، کلید موفقیت است.

در فصل بعد، انضباطی را یاد می‌گیرید که مایه‌ی حیات تجارتتان؛ یعنی **فروش** را در اختیار دارد. سخن آخر این‌که به قول پیتر دراکر: «هدف از تجارت، ایجاد و حفظ مشتری است.»

تمرین عملی

۱. عقب بایستید و به هر یک از بخش‌های کسب و کارتان نگاه کنید، طوری که انگار مشاوری از بیرونِ کار هستید. چه تغییراتی را توصیه می‌کنید؟

۲. تصور کنید که امروزه می‌خواهید دوباره تجارتتان را از نو شروع کنید. آیا محصول یا خدماتی هست که وارد بازار فعلی نمی‌کردید؟

۳. آن بیست درصد از محصولات و خدماتی را شناسایی کنید که هشتاد درصد سود و فروشتان به سبب آنهاست. چگونه می‌توانید مقدار بیشتری از آن‌ها را بفروشید؟

۴. یک، دو و پنج سال آینده‌ی حرفه‌تان را تصور کنید. مد آن روز چیست؟ مشتریانتان چه محصول یا خدماتی را در آینده می‌خرند؟

۵. سه تا از راه‌هایی را بنویسید که می‌توانید خدمات به مشتری خود را بهتر کنید تا مشتریانتان باز هم از شما خرید کنند و به دوستانشان نیز توصیه کنند.

۶. سه تا از روش‌های بازاریابی و فعالیت‌های تبلیغاتی‌تان را بنویسید که از طریق آن‌ها مشتریان احتمالی بیشتر و مناسب‌تری جذب می‌کنید.

۷. سه تا از راه‌هایی را بنویسید که به وسیله آن‌ها می‌توانید محصولات یا خدمات بیشتری را به مشتریانی که جذب کرده‌اید، بفروشید یا از طریق آن‌ها، مشتریان احتمالی بهتر و بیشتری جذب کنید.

فصل یازدهم

انضباط فردی و فروش

«تا وقتی که فروشی انجام نشده، اتفاقی نیفتاده است.»

رد ماتلی[1]

مهم‌ترین عامل در موفقیت تجاری، فروش است. تا وقتی که فروش انجام نشده، هیچ اتفاقی نیفتاده است. تمام کارخانه‌ها، تجارت‌ها، دفاتر و تولیدکننده‌های کالا و خدمات رسانی‌ها، فقط زمانی کاری انجام داده‌اند که کسی در جایی، جنسی را به کسی بفروشد.

فروش یکی از سخت‌ترین حرفه‌ها در آمریکاست. همچنین تنها حرفه‌ای است که در آن هر کس با مهارت‌های محدود، می‌تواند به درآمد بالایی برسد. حرکت به جلو در فروش مثل رانندگی در بزرگراه‌های آلمان است: هیچ

1- Red Motley

محدودیتی برای سرعت وجود ندارد. با پا گذاشتن روی پدال گاز آرزوها و اراده‌تان، می‌توانید با هر سرعتی که می‌خواهید به سوی بهترین شدن در فروش حرکت کنید.

موفقیت تجاری یا شکست

پژوهشگران هزاران شرکت ورشکسته را سال‌ها بررسی کردند تا علت شکستشان مشخص شود. بعد از این‌که تمام داده‌ها دسته‌بندی و بررسی شد، اساساً همه‌ی شکست‌های تجاری به یک علت ختم می‌شد: «فروش کم». در مقابل، هر وقت تجارتی رو به موفقیت، رشد، سوددهی، افزایش قیمت سهام و دادن فرصت‌های بیشتر به شمار بیشتری از مردم بود، دلیل این موفقیت به یک عامل خلاصه می‌شد: »فروش بالا«. بقیه مسائل، جانبی هستند.

کمابیش همه‌ی کارهایی که در تجارت انجام می‌دهید یا باعث افزایش فروش یا کاهش آن می‌شود. هر کاری یا به فروش کمک می‌کند یا آسیب می‌رساند. هر کاری یا مشتری‌های بیشتری جذب و حفظ می‌کند یا آن‌ها را می‌پراند. درباره‌ی فروش، هر کاری مؤثر است.

انضباط ایجاد فروش

چه فروشنده باشید، چه صاحب شرکت، باید انضباط فردی داشته باشید تا در هر ساعت از هر روز کاری، بر ایجاد فروش تمرکز و توجه کنید.

گروهی از پژوهشگران با چندصد مدیر ارشد و صاحب شرکت مصاحبه کردند و از آن‌ها پرسیدند: «فروش و بازاریابی چقدر در تجارتتان مهم هستند؟»

همه‌ی آن‌ها بدون استثناء در جواب گفتند: »فروش و بازاریابی کاملاً برای بقاء و رشد ما ضروری هستند.«

بعد، پژوهشگران مطالعه‌ی زمان و حرکت را روی این مدیران و صاحبان شرکت انجام دادند و به مدت یک ماه، آن‌ها را زیر نظر داشتند تا ببینند

چگونه از وقتشان استفاده می‌کنند. در پایان ماه، آن‌ها محاسباتشان را تکمیل کردند و فهمیدند مدیر یا صاحب شرکت معمولی – که معتقد بودند فروش برای بقاء و رشدشان ضروری است. **فقط یازده درصد** از وقتش را به فروش و بازاریابی می‌گذراند. آن‌ها بقیه وقتشان را به ملاقات، بحث، کاغذبازی، کارهای اداری، صرف ناهار و انواع کارهای دیگری می‌گذرانند که **هیچ کمکی** به ایجاد فروش نمی‌کند.

اگر مدیر فروش یا تاجر هستید، باید خودتان را موظف کنید تا بیشتر وقت و توجه‌تان را روی این متمرکز کنید که فروشندگانتان را تشویق کنید که فروش بیشتری داشته باشید، چون شرکت به فروش بیشتری متکی است، باید **هفتاد و پنج درصد از وقتتان** را روی فروشندگانتان کار کنید و وقتی که با مشتری قرار ملاقات دارند، همراهشان باشید. کاغذبازی‌هایتان را قبل یا بعد از کارتان انجام دهید، اما در طی ساعت کاری، زمانی که می‌توانید مشتریانتان را ببینید باید کاملاً خودتان را وقف فروش بیشتر کنید.

چگونه ورشکسته می‌شویم

چند سال پیش، کسب و کار جدیدی راه انداختم. اول محصول را توسعه دادم و سپس شروع به تبلیغ از طریق ایمیل، رادیو، تلویزیون و روزنامه کردم. به خودم اجازه دادم تا خودم را با برنامه‌ریزی، کاغذ بازی و کارهای تبلیغاتی خسته و ناامید کنم. در پایان سال، هیچ پولی نداشتم و کمابیش ورشکسته شده بودم.

در آن زمان بود که متوجه شدم از فروش غافل شده‌ام. بعد تمام تعطیلات سال نو را نشستم و کل مراحل فروش را طراحی کردم. در دوم ژانویه، گوشی تلفن را برداشتم و شروع کردم به قرار گذاشتن طی دو ماه، تمرکز و تلاش در فروش از کل معامله‌هایی که سال گذشته داشتم، همین باعث شد که بیشتر فروش داشته باشم. من، کسب و کار و خانه‌ام را نجات دادم و دیگر هرگز از فروش غافل نمی‌شوم.

یکی از مهم‌ترین سؤال‌هایی که در جایگاه فروشنده، کارآفرین یا صاحب شرکت می‌توانید از خود داشته باشید این است آیا کاری که الان مشغول آن هستید، باعث فروش می‌شود یا نه. در طی روز، چندین بار این سؤال را از خودتان بپرسید. هر دفعه که جوابتان «نه» بود، باید بلافاصله آن کار کم‌ارزشی را که به آن مشغول هستید، متوقف کنید و تمام توجه‌تان را به ایجاد فروش متمرکز کنید. همچنین، مطمئن شوید که تمام افراد شرکتتان که مسئول فروش هستند در طی روز این سؤال را از خود می‌پرسند و جواب مثبت می‌دهند.

بر ترس خود از جواب نه شنیدن غلبه کنید

فرض کنید که محصول یا خدماتی جذاب دارید که قیمتش مناسب و معقول بازار امروز است، اما باز هم بزرگ‌ترین مشکل بازاریاب‌های تلفنی و بازاریاب‌های سیار، **جواب نه شنیدن** است. ترس از جواب منفی بزرگ‌ترین مانع در فروشندگی است و بیشتر از هر عامل دیگری، تیشه به ریشه‌ی فعالیت‌های فروش می‌زند. ترس از جواب منفی، مانع اصلی موفقیت در فروش است.

فروشندگان باید انضباط فردی فوق‌العاده‌ای داشته باشند که هر صبح وقتی از خواب بیدار می‌شوند، بیرون بروند و با پاسخ‌های منفی پیشگیری‌ناپذیری مواجه شوند که می‌دانند تمام روز دریافت می‌کنند. بیشتر مردم نمی‌توانند با این پاسخ‌های منفی پی در پی کنار بیایند. درنتیجه، بسیاری از فروشندگان، برای این‌که احساساتشان از این پاسخ‌های منفی، جریحه‌دار نشود، خودشان را درگیر یک سری کارهای «جایگزین» می‌کنند تا دیگر جواب منفی نشنوند.

اولش، کم‌تر تماس تلفنی می‌گیرند. بر اساس مطالعات دانشگاه کالیفرنیا، یک فروشنده‌ی معمولی، روزی نود دقیقه کار می‌کند؛ به عبارت دیگر، فقط حدود یک و نیم ساعت از هشت ساعت کار روزانه را کار می‌کنند. او بقیه

وقتش را به آماده شدن، ور رفتن با کاغذها، سر زدن به اینترنت، روزنامه‌خواندن، صحبت‌های خودمانی با همکاران، دیر آمدن و زود رفتن و ناهار خوردن و استراحت‌های طولانی، می‌گذرانند. درنتیجه، در پایان روز، **فروشنده به طور میانگین فقط نود دقیقه کار کرده است.**

زمان ملاقات حضوری با مشتری را بیشتر کنید

چه موقع فروشنده مشغول کار است؟ فروشنده فقط زمانی مشغول کار است که با شخصی به صورت تلفنی یا حضوری صحبت می‌کند و آن شخص آن محصول را می‌خرد.

قانون فروش موفق را در شش کلمه می‌توان بیان کرد: «با مشتریان احتمالی بهتر، وقت بیشتری بگذران». به جز این روش، هیچ راه دیگری برای فروش بالا، مداوم و پیش‌بینی‌کننده وجود ندارد.

با این حال، فروشندگان به علت ترس از جواب رد شنیدن، برای فروش امروز و فردا می‌کنند و هر کاری را که می‌توانند، انجام می‌دهند تا با افرادی که احتمالاً جواب «منفی» می‌دهد، روبه‌رو نشوند.

وقتی که فروشنده‌ای جوان بودم فهمیدم که کلید موفقیت در فروش درک این مسأله است که **جواب رد برای شخص** نیست. افراد معمولاً با چنین جملاتی جواب منفی می‌دهند: «نه، علاقه‌ای به آن ندارم» یا «آن را نمی‌خواهم»، «به آن نیازی ندارم»، «نمی‌توانم از آن استفاده کنم»، «توان خریدش را ندارم»، «در حال حاضر در بازار مشغول نیستم» یا «از تأمین‌کننده‌ی فعلی‌ام راضی‌ام».

فروشنده‌ی حرفه‌ای درک می‌کند در بازاری که رقابت شدید هست، این‌ها فقط پاسخ‌هایی طبیعی و عادی به هر پیشنهاد تجاری است. باز هم یادآوری می‌کنم، این پاسخ‌ها برای محصول یا خدماتتان هست نه خود شما – پس آن‌ها را به خود نگیرید.

مثبت و خوش‌بین باقی بمانید

کلید فروش موفق در حذف ترس از جواب منفی شنیدن است، باید آنقدر مطمئن و خوش‌بین باشید که تمام روز تلفن بزنید ولی باز هم مثبت و شاد باقی بمانید. وینستون چرچیل معتقد است: «موفقیت؛ یعنی بتوانید پشت‌سر هم شکست بخورید بدون این‌که اشتیاقتان را از دست بدهید.»

بین تعداد تماس‌های تلفنی‌تان به مشتریان جدید و میزان فروشتان، رابطه‌ای مستقیم وجود دارد، اگر می‌خواهید تعداد فروشتان را بالا ببرید، کافی است **خودتان را وادار کنید که به افراد بیشتری تلفن بزنید.**

وقتی که فعالیت‌های فروشتان را بیشتر کنید، قانون احتمالات را به نفع خود به کار می‌گیرید. قانون میانگین را به جریان می‌اندازید و پشت‌سر هم شماره می‌گیرید تا عاقبت موفق به جذب مشتری شوید.

چطور درآمد فروشتان را دو برابر کنید

در فروش از «اصل دقیقه» استفاده کنید. این اصل می‌گوید: اگر تمام پول‌هایی که امروز به‌دست می‌آورید فقط به دلیل تعداد دقایقی باشد که وقت می‌گذارید و با مشتری رودررو صحبت می‌کنید، پس با صرف دقایق بیشتر نیز می‌توانید درآمد فروشتان را بالا ببرید.

درخصوص بازاریاب‌های سیار، آن‌ها را تشویق می‌کنیم که مدت ملاقات‌های رودرروی‌شان با مشتری را دو برابر کنند، به آن‌ها یاد می‌دهیم که از تمام هوش و خلاقیتشان استفاده کنند تا زمان بیشتری با مشتری صحبت کنند و دنبال راه راحت‌تر نگردند و به خودشان اجازه ندهند تا از وارد بازار شدن، شانه خالی کنند و آن را به تأخیر بیندازند.

کمابیش در همه مواقع، وقتی فروشنده زمان صحبت حضوری یا تلفنی با مشتری را دو برابر کرده، فروشش نیز دو برابر شده است. این موضوع، اتفاقی نیست، بلکه بر اساس قانون است: قانون احتمالات.

فعالیت‌های فروشتان را کنترل کنید

به ندرت پیش می‌آید که بتوانید بگویید فروش بعدی‌تان کجاست؛ بنابراین، باید «تور بزرگی پهن کنید» و هر چقدر می‌توانید با مشتریان احتمالی بسیاری صحبت کنید.»

خود فروش، در اختیار مستقیم شما نیست. فروش در اختیار انواع عواملی است که می‌توانید خیلی کم بر آن‌ها اثر بگذارید، اما **فعالیت‌هایی** که می‌تواند منجر به فروش بشوند، کاملاً تحت اختیار شما هستند. قانون کار این است: «با آنچه که در حال حاضر و در موقعیتی که هستید در اختیار دارید، هر کاری که می‌توانید انجام دهید».

برای این‌که در فروش به موفقیت بالایی برسید، باید به خودتان تکلیف کنید که از قبل برای هر روز و هر هفته‌تان، برنامه‌ریزی کنید. باید خودتان را وادار کنید که هر روز فعالیت‌های فروشتان را برنامه‌ریزی کنید، به‌ویژه فعالیت‌های آینده‌تان و سپس باید خودتان را مجبور کنید که طبق برنامه و تصمیم‌هایتان عمل کنید.

ضریب فروش را بالا ببرید

نسبت‌های مشخصی در فروش هست که تا به اندازه‌ی فراوانی نشان می‌دهند چقدر فروش داشته‌اید. این نسبت‌ها به تجربه و توانایی‌تان، رقابت، قیمت محصولات یا خدمات‌تان و بازار کل و خیلی عوامل وابسته هستند. با این همه، این نسبت‌ها همیشه وجود دارند.

• بین تعداد تماس‌هایی که برای بازاریابی می‌گیرید و شمار مشتریان احتمالی که می‌توانید با آن‌ها صحبت یا ملاقات کنید، رابطه‌ای مستقیم وجود دارد.

• بین شمار مشتریان احتمالی که می‌بینید یا صحبت می‌کنید و شمار افرادی که می‌توانید عرضه و معرفی محصولات یا خدماتتان به آن‌ها را پیگیری کنید، رابطه‌ای مستقیم وجود دارد.

• بین شمار افرادی که می‌توانید عرضه و معرفی محصولات یا خدماتتان را با آن‌ها دنبال کنید و تعداد فروشتان رابطه‌ای مستقیم وجود دارد.

می‌توانید این مسأله را به منزله‌ی «قیف فروش» نیز در نظر بگیرید:

• داخل قیف، یعنی سر پهن قیف – مشتریان احتمالی‌تان وارد می‌شوند.
• قسمت دوم قیف، توضیحات معرفی شماست.
• قسمت سوم جایی است که فروش را دنبال می‌کنید و قرارداد فروش می‌بندید.

کلید موفقیت در فروش

برای فروش موفق، دو مسئولیت به عهده شماست:

۱. **اول از همه، قیفتان را پر نگه دارید.** همیشه در مقایسه با زمانی که در طی روز دارید، افراد بیشتری را برای تماس داشته باشید. هرگز نگذارید قیفتان خالی شود. هرگز نباید مشتریانی که می‌خواهید جذب کنید، تمام شوند.

۲. **دوم، در همه‌ی مراحل فروش بهتر شوید.** مطالعه کنید، بخوانید، به برنامه‌های آموزشی گوش کنید و توانایی‌های خود را در جذب مشتری، معرفی و قرارداد فروش بستن تقویت کنید. اگر در این مهارت‌ها بهتر شوید، دیگر نیازی نیست که مشتری فراوانی در بالای قیف وارد کنید تا در انتهای قیف به فروش بیشتر برسید.

زود شروع کنید

خودتان را وادار کنید تا از ساعت هفت یا هشت صبح، اولین تماستان را بگیرید. هنگامی که روزتان را با تماسی برای فروش شروع می‌کنید، در تمام روز با روحیه و انگیزه‌ی بیشتری به فروش ادامه دهید. خود را موظف کنید تا تماس‌هایتان را در نواحی جغرافیایی کوچک دسته‌بندی کنید تا بتوانید در زمان کمتر، افراد بیشتری را به طور حضوری ببینید. بسیاری از فروشندگان، به علت ترس از جواب منفی، تماس‌های تلفنی‌شان را در منطقه جغرافیایی وسیعی پخش می‌کنند و بعد خودشان را قانع می‌کنند که وقتی برای ملاقات حضوری، از این مشتری به آن مشتری مسیری طولانی را طی می‌کنند؛ درواقع، دارند کار می‌کنند.

فراموش نکنید: **فقط** زمانی که با مشتری به صورت تلفنی یا حضوری برای مدتی منطقی درباره‌ی فروش صحبت می‌کنید، مشغول کار هستید. در سایر زمان‌ها، «بیکار» هستید.

معیارهای بالاتری برای خود تعیین کنید

خودتان را متعهد کنید که در هر دقیقه از روز طوری عمل کنید که انگار همه شما را زیر نظر دارند. بازاریاب‌های سیار در مقایسه با کسانی که در دفتر کار می‌کنند، جایی که همه آن‌ها را می‌بینند، به انضباط بیشتری نیاز دارند. چون این فروشندگان کارشان دست خودشان است، این وسوسه همیشه وجود دارد که به جای این‌که به مردم زنگ بزنند و بازاریابی کنند، تنبلی کنند و کار را جدی نگیرند یا زمان ناهار یا استراحت‌های طولانی داشته باشند.

برای این‌که بهترین بازدهی‌تان را داشته باشید، باید خودتان را مجبور کنید که تمام روز کار کنید، طوری که انگار مدیر فروشتان »بازدید» می‌کند. تصور کنید که مدیر فروشتان تمام روز کنارتان نشسته است. اگر کسی

همه‌ی روز را، همراهتان باشد و شما را زیر نظر داشته باشد، چگونه کار می‌کنید؟ پاسختان هرچه که باشد باید همانگونه کار کنید حتی وقتی که کسی پیشتان نیست.

تمام مهارت‌های فروش دارای قابلیت یادگیری هستند

برای این‌که به یکی از پردرآمدترین فروشندگان صنعت خود تبدیل شوید، باید خودتان را وادار کنید تا همیشه در حال تقویت و رشد حرفه‌ای و فردی باشید. هر روز در زمینه‌ی تخصصی‌تان، مطالعه کنید، موقع رانندگی به برنامه‌های آموزشی گوش کنید. هرچقدر که می‌توانید در همایش‌های فروش شرکت کنید، چه شرکتتان هزینه‌های آن را بپردازد، چه خودتان مجبور باشید بپردازید. تمام تلاشتان را بکنید تا همیشه در حال یادگیری باشید طوری که انگار تمام آینده‌تان به آن بستگی دارد، زیرا واقعاً هم همینطور هست.

نقطه‌ی عطف و تحول زندگی من زمانی اتفاق افتاد که فروشنده‌ای جوان بودم. فروشنده‌ای مأیوس و غمگین که دور خودش می‌چرخید به زحمت خرج زندگی‌اش را درمی‌آورد؛ در این زمان بود که با قانون علت و معلول آشنا شدم. یاد گرفتم «اگر کاری را که فروشندگان موفق انجام می‌دهند، بارها و بارها، انجام دهید، هیچ عاملی نمی‌تواند مانع رسیدن شما به همان نتایج و پاداش‌هایی شود که آن‌ها به آن دست یافته‌اید.

یاد گرفتم که هریک از فروشندگانی که جزء آن ده درصد برتر هستند، روزی جزء ده درصد پایین جدول بوده‌اند و از آنجا شروع کرده‌اند. هر کسی که امروز بازدهی خوبی دارد، روزی بازدهی ضعیف داشته است.

هر کسی که الان جزء افراد برتر رشته‌ی شماست، زمانی اصلاً در این زمینه نبوده و حتی روحش هم از وجود آن رشته بی‌خبر بوده است.

یاد گرفتم که تمام مهارت‌های فروش، **یاد گرفتنی** هستند. می‌توانید تمام مهارت‌های فروش لازم را یاد بگیرید تا به هر هدفی که در فروش برای

خود تعیین می‌کنید، برسید. هیچ محدودیتی وجود ندارد به جزء محدودیت‌هایی که در ذهنتان برای خود می‌سازید.

هنگامی که به خودتان تکلیف می‌کنید تا به یکی از افراد برجسته‌ی رشته‌ی خود تبدیل شوید، متوجه می‌شوید که برگ تازه‌ای را در کار خود ورق زده‌اید. بیشتر فروشندگان فقط کارهایی را انجام می‌دهند که برای حفظ شغلشان لازم است. اما کسانی که اراده کرده‌اند تا در رشته‌شان بهترین شوند، بیشتر از بقیه موفق می‌شوند.

در فصل بعد، درباره **پول** صحبت خواهیم کرد و این‌که چگونه می‌توانید با اجرای انضباط فردی در این بخش احتمال رسیدن به تمام اهداف مالی‌تان را تا حد فراوانی افزایش دهید.

تمرین عملی

۱. خودتان را در مقام رئیس شرکت فروش شخصی خود ببینید و خود را کاملاً مسئول نتایج فروش بدانید. فروشندگان پرفروش، چنین تفکری دارند.

۲. برای دوازده ماه آینده و هر یک از ماه‌های سال، اهدافی واضح و مکتوب برای درآمدتان مشخص کنید.

۳. مشخص کنید که برای رسیدن به درآمد دلخواهتان، دقیقاً چه مقدار محصول یا خدمات باید بفروشید.

۴. مشخص کنید که بر اساس مقدار متوسط فروش و میزان درصدی که می‌گیرید، خودتان به تنهایی چند تا فروش باید داشته باشید.

۵. مشخص کنید که با توجه به تجربه‌ای که تاکنون کسب کرده‌اید، به چند نفر باید تلفن بزنید تا به آن مقدار فروش برسید.

۶. تمام تلاشتان را بکنید تا با مطالعه‌ی روزانه، گوش کردن به برنامه‌های آموزشی هنگام رانندگی و شرکت در همایش‌های فروش، همواره در فروش بهتر شوید.

۷. هر دقیقه از روزهای فروش را برای ملاقات حضوری با افرادی صرف کنید که می‌توانند و می‌خواهند درآینده‌ای نزدیک از شما خرید کنند (مشتریان احتمالی).

فصل دوازدهم

انضباط فردی و پول

در مطالعه‌ی زندگی انسان‌های بزرگ، فهمیدم که اولین پیروزی‌شان، غلبه بر خودشان بوده است، و درباره‌ی همه آن‌ها، انضباط فردی حرف اول را می‌زده است.»

هری اس. ترومن[1]

طبق آمار شرکت‌های بیمه، از هر صد نفری که از بیست و یک سالگی وارد بازار کار می‌شوند و تا شصت و پنج سالگی کار می‌کنند، یک نفر ثروتمند می‌شود، چهار نفر به استقلال مالی می‌رسند، پانزده نفر، مقداری پس‌انداز خواهند داشت و هشتاد نفر باقی مانده نیز یا هنوز مجبورند که کار کنند یا ورشکسته می‌شوند، یا محتاج حقوق بازنشستگی خواهند بود یا تا آن زمان فوت کرده‌اند.

1- Harry S.Truman

بیشتر افرادی که در دوران افزایش زاد و ولد به دنیا آمده‌اند، به این فکر می‌کنند که تا هفتاد سالگی کار کنند. چرا این‌گونه است؟ چون پولی کنار نگذاشته‌اند تا بتوانند دیگر دست از کار بکشند.

علت اصلی مشکلات مالی در زندگی، نداشتن انضباط فردی، تسلط بر نفس و مهار نفس است.

چنین افرادی می‌توانند لذت‌های خود را برای مدت کوتاهی به عقب بیندازند. آن‌ها دوست دارند که بیشتر از پولی که درمی‌آورند، خرج کنند که معمولاً از طریق وام و کارت‌های اعتباری، آن مبلغ اضافی را تهیه می‌کنند.

امروز، نرخ پس‌انداز برای رسیدن به استقلال مالی در آمریکا بسیار پایین است. یک خانواده معمولی آمریکایی بعد از یک عمر کار، فقط ۸۰۰۰ دلار برایش باقی می‌ماند. مردم شروع می‌کنند به پول خرج کردن و قرض کردن، انگار نه انگار که فردایی هم هست.

خوشبختانه، روزگار ما، پرنعمت‌ترین دوره در سراسر تاریخ بشر است. امروزه، بیشتر از هر زمان دیگری در طی تاریخ بشر فرصت فراهم است تا بسیاری از مردم از راه‌های مختلف به ثروت و خوشبختی برسند. هیچ زمان دیگری مثل الان این امکان برای‌تان وجود نداشته است که به استقلال مالی برسید. اما اول **باید اراده کنید** که به استقلال مالی برسید و سپس باید تصمیمتان را دنبال کنید.

علل شکست مالی

علت اصلی این‌که چرا بیشتر افراد مشکلات مالی دارند، درآمد پایین نیست. توماس استنی[1] و ویلیام دانکو[2] در کتاب **«همسایه میلیونر»**[3] نشان می‌دهند که دو خانواده که در یک خیابان و در خانه‌هایی هم‌اندازه زندگی

1- Thomas Stanley
2- William Danko
3- "The Millionaire Next Door"

می‌کنند و شغل مشابهی هم دارند، می‌توانند در وضعیت مالی کاملاً متفاوتی از هم باشند. در پایان چهل یا پنجاه سالگی زن و شوهر یکی از خانه‌ها کاملاً از نظر مالی مستقل هستند، درحالی‌که همسایه خانه‌ی کناری به شدت در بدهی هستند و به زحمت می‌توانند کمترین هزینه‌های کارت اعتباری‌شان را بپردازند.

علت این مسأله، ربطی به میزان درآمد آن‌ها ندارد. مشکل آن، **نداشتن انضباط فردی و ناتوانی در به تأخیر انداختن لذت‌هاست.** چرا این ضعف شخصیتی در بیشتر افراد جامعه امروز، این‌قدر رایج است؟ علت آن به اوایل دوران کودکی برمی‌گردد.

هنگامی که بچه بودید و پول می‌گرفتید (چه پول تو جیبی‌تان بود یا هدیه‌ای از طرف دوست و اقوام)، اولین کاری که یاد گرفتید با آن انجام دهید، این بود که با آن پول، آبنبات بخرید. آبنبات شیرین است. آبنبات خوشمزه است. وقتی که بچه بودید، عاشق آبنبات بودید و شاید خیلی کم پیش می‌آمد که بتوانید به اندازه کافی آبنبات بخورید. بسیاری از بچه‌ها، آنقدر آبنبات می‌خورند تا بالاخره مریض شوند، چون خیلی خوشمزه است.

وقتی که بزرگ‌تر شدید، نسبت به دریافت پول از هر منبعی، واکنش نشان می‌دهید که روان‌شناسان آن را «پاسخ شرطی» می‌نامند. مانند سگ آزمایش پاولو، یا گرفتن پول، از این فکر که آن پول را برای کاری خرج کنید که خوشحالتان می‌کند، حداقل برای مدتی کوتاه، ذوق‌زده می‌شوید.

پول خرج کردن، خوشحالتان می‌کند

حتی در بزرگسالی هم، وقتی درآمدی به‌دست می‌آورید یا پولی می‌گیرید، این واکنش به طور خودکار ادامه پیدا می‌کند، اولین فکری که به ذهنتان می‌آید، این است. «چگونه می‌توانم این پول را خرج کنم تا بلافاصله از آن لذت ببرم؟»

وقتی که اولین شغلتان را به‌دست می‌آورید، اولین فکری که به ذهنتان می‌رسد این است که چگونه می‌توانید نه تنها آن پولی که به‌دست آورده‌اید، بلکه تمام اعتبار کارت اعتباری‌تان را برای خرید لباس، خودرو، لوازم آرایش، معاشرت با مردم، خوشگذارنی، سفر و هر کار دیگری خرج کنید. در ذهنتان پول برابر است با لذت.

وقتی برای تفریح و استراحت به سفر می‌روید، متوجه می‌شوید که هتل و خیابان‌ها پر از مغازه‌هایی هستند که بدلیجات، زلم زیمبو و اجناس بنجل بدون استفاده همراه با لباس‌ها، صنایع دستی و سایر اجناس را می‌فروشند که اگر در خانه بودید، هرگز فکر خریدشان هم به سرتان نمی‌زد. چرا اینطوری است؟ ساده است. وقتی که در سفر هستید، خوشحالید. شما پاسخی شرطی دارید که شادی را به پول خرج کردن نسبت می‌دهید. هرچه که خوشحال‌تر باشید، به طور ناخودآگاه بیشتر احساس می‌کنید که باید بیرون بروید و پولتان را بابت **چیزی** یا گاهی برای **هیچی** خرج کنید.

بسیاری از مردم عادت دارند که وقتی به هر علتی ناراحت یا ناامیدند، به خرید می‌روند. آن‌ها در ناخودآگاه‌شان خرید را به شاد بودن، نسبت می‌دهند. وقتی نتیجه‌ای را که انتظار داشتند، نمی‌گیرند، جنس دیگری می‌خرند. گاهی اوقات، افراد غمگین برای تفریح به خرید می‌روند، آن‌ها وسایل بسیاری می‌خرند که اصلاً به آن‌ها نیاز ندارند چون در ناخودآگاهشان پول خرج کردن را به شادی نسبت می‌دهند.

هر وقت که حقوق، پاداش، درصد، جایزه یا ارثیه‌ای به‌دست می‌آورید، به اولین موضوعی که فکر می‌کنید این است که چگونه می‌توانید این پول را هرچه زودتر بابت کارهای لذت‌بخش‌تری خرج کنید.

واکنشتان را نسبت به پول عوض کنید

نقطه شروع برای رسیدن به استقلال مالی این است که خود را وادار کنید تا طرز فکرتان نسبت به پول را **تغییر دهید**. باید سراغ ضمیر ناخودآگاه‌تان

بروید و ارتباط بین «خرج کردن» و «شادی» را قطع کنید. سپس باید «شادی» و «پس‌انداز و سرمایه‌گذاری» را به هم ارتباط و نسبت دهید.

از آن لحظه به بعد، به جای آن‌که بگویید «وقتی پول خرج می‌کنم، احساس خوشحالی می‌کنم،» می‌گویید «وقتی پول **پس‌انداز** می‌کنم، احساس خوشحالی می‌کنم.»

برای تقویت این تغییر تفکر، در بانک محل زندگی‌تان، «حساب استقلال مالی» باز کنید. در این حساب برای مدتی طولانی پولتان را پس‌انداز می‌کنید. بعد از این‌که پولتان را در این حساب گذاشتید، با خودتان قرار بگذارید که هرگز آن پول را خرج نکنید، مگر زمانی‌که، از نظر مالی به استقلال برسید.

اگر می‌خواهید برای خرید خودرو یا قایق تفریحی، پول پس‌انداز کنید، باید برای آن هدف، حساب جداگانه‌ای باز کنید. اما حساب استقلال مالی «برداشت نکردنی» است. هرگز به آن دست نمی‌زنید مگر زمانی که بخواهید آن را در جای دیگری سرمایه‌گذاری کنید که سود بیشتری داشته باشد.

شادی را به پس‌انداز نسبت دهید

وقتی این نوع پس‌اندازکردن را شروع می‌کنید، اتفاق معجزه‌آسایی برای‌تان رخ می‌دهد، از آن به بعد وقتی به پولی که در بانک دارید، فکر می‌کنید، خوشحال می‌شوید حتی اگر فقط با ده دلار حساب باز کرده باشید، این کار باعث می‌شود تا بیشتر احساس قدرت و تسلط بر نفس به شما دست دهد. احساس بهتری نسبت به خود پیدا می‌کنید خود این عمل که خودتان را به پس‌انداز، وادار کنید، باعث می‌شود تا احساس کنید که قدرت بیشتری دارید و سرنوشتتان، دست خودتان است.

هر دفعه که پولی اضافی به دستتان می‌آید، آن را در حساب استقلال مالی‌تان پس‌انداز کنید، در نهایت، حساب استقلال مالی‌تان شروع به رشد

می‌کند. سپس همینطور که حسابتان رشد می‌کند، دو قانون را نیز به جریان درمی‌آورید: قانون جذب و قانون انباشت.

از آنجایی که پولی که در حسابتان هست، توسط افکار و احساستتان، **بار عاطفی** پیدا کرده است، میدان نیروی قوی‌ای به‌وجود می‌آورد که پول‌های بیشتری جذب کند. اگر به مدت یک سال، ماهی ده دلار پس‌انداز کنید، حتماً تعجب خواهید کرد وقتی که ببینید با آن مبالغ کم و اضافی که در آن حساب، پس‌انداز کرده‌اید، در پایان سال به جای این‌که صد و بیست دلار داشته باشید، احتمالاً بیش از دویست دلار دارید. اگر ماهی صد دلار پس‌انداز کنید، احتمالاً بیش از بیست هزار دلار خواهید داشت.

قانون انباشت می‌گوید که «هر موفقیت بزرگی حاصل موفقیت‌های کوچک بسیاری است.»

قانون جذب می‌گوید «هرآنچه را که با بیشتر افکارتان هماهنگی دارد، به زندگی‌تان جذب می‌کنید.» به سبب این دو قانون، حساب استقلال مالی‌تان به کمک **سود بانکی مرکب**، رشد می‌کند.

هرچه پول بیشتری در حسابتان داشته باشید، نیروی بیشتری تولید می‌کند و پول بیشتری به زندگی‌تان جذب می‌شود. حتماً شنیده‌اید که «پول، پول می‌آورد» این جمله درست است، وقتی که شروع می‌کنید به پس‌انداز و پول جمع‌کردن، هستی نیز پول بیشتر و بیشتری را به سوی‌تان می‌فرستد که می‌توانید آن‌ها را پس‌انداز و جمع کنید.

هرکس که تا حالا این اصل پس‌انداز را منظم اجرا کرده است، کاملاً از سرعت تغییر بهتر شدن اوضاع مالی‌اش، شگفت‌زده شده است.

بعد از این‌که طرز فکرتان را نسبت به پول تغییر دادید، قانون استقلال مالی می‌گوید که «نخست سهم خودتان را بردارید» بیشتر مردم بعد از این‌که هزینه‌های ماهانه را می‌پردازند، هر چقدر که باقی می‌ماند، پس‌انداز می‌کنند، البته اگر پولی باقی مانده باشد. با این حال، نکته اینجاست که **اول**

باید برای حسابتان پول بردارید، از کل پولی که دریافت کرده‌اید باید آن پول را بپردازید.

همه‌ی عمر پس‌انداز کنید

در گذشته می‌گفتند اگر از اولین حقوقی که می‌گیرید تا وقتی که بازنشسته می‌شوید، ده درصد حقوقتان را پس‌انداز کنید، اگر ثروتمند نشوید، دست‌کم به استقلال مالی می‌رسید، اما، امروز، مشاوران اقتصادی می‌گویند اگر می‌خواهید به تمام اهداف مالی‌تان برسید، باید **پانزده یا بیست درصد درآمد سالانه‌تان** را پس‌انداز کنید، هر مقداری کمتر از این میزان، احتمال این‌که بعدها در زندگی بی‌پول شوید را زیاد می‌کند.

وقتی به مردم توصیه می‌کنیم که باید ده درصد درآمدشان را پس‌انداز کنند، با سر پاسخ منفی می‌دهند. امروزه، بیشتر مردم تمام پولی را که درمی‌آورند، خرج می‌کنند. آن‌ها هیچ پولی باقی نمی‌گذارند. خیلی از مردم هم تا خرخره، در قرض هستند. این فکر همان اول، ده درصد از درآمدشان را پس‌انداز کنند، به نظرشان غیرممکن می‌آید، اما برای این مشکل هم راه‌حلی وجود دارد.

از روش یک درصد کمک بگیرید

از همین امروز شروع کنید و یک درصد درآمدتان را پس‌انداز کنید و یاد بگیرید که چطور با نودونه درصد باقی‌مانده زندگی کنید، این مقدار شدنی است. این عددی است که می‌توانید آن را تصور کنید. برای این‌که ماهی یک درصد پس‌انداز کنید، به انضباط فردی کمی نیاز هست و لازم نیست زیاد خواسته‌هایتان را به تأخیر بیندازید. اگر حقوقتان ماهی سه هزار دلار باشد، یک درصد آن می‌شود ماهی ۳۰ دلار یا روزی یک دلار.

در پایان هر روز، وقتی که به خانه می‌آیید، سهم هر روزتان را در جعبه یا قلکی بیندازید. ماهی یکبار تمام پول‌هایی را که جمع کرده‌اید، به بانک ببرید

و در حساب استقلال مالی‌تان پس‌انداز کنید. شاید به نظرتان کوچک باشد، اما فراموش نکنید که «حتی سفرهای هزار فرسخی هم با یک گام کوچک شروع می‌شوند».

طی مدت خیلی کوتاهی، عادت می‌کنید که با نودونه درصد باقیمانده‌ی حقوقتان، به راحتی زندگی کنید، در این مرحله، باید سطح پس‌اندازتان را به دو درصد حقوق ماهانه‌تان افزایش دهید. سپس سبک زندگی‌تان را طوری تنظیم کنید که با نود و هشت درصد حقوقتان زندگی کنید. بعد از مدت خیلی کمی به این طرز زندگی عادت می‌کنید و خیلی راحت و به طور خودکار با نودوهشت درصد پولی که درمی‌آورید، زندگی می‌کنید. هر ماه، میزان پس‌اندازتان را یک درصد بالا می‌برید. در پایان سال، احتمالاً ده درصد درآمدتان را پس‌انداز خواهید کرد. بعد، اتفاق شگفت‌انگیز دیگری برای‌تان پیش می‌آید. بدهی‌هایتان شروع به کم‌شدن می‌کند. وقتی که آگاهانه نسبت به پس‌اندازکردن و رسیدن به استقلال مالی، هوشیار می‌شوید، درخصوص هزینه‌هایتان، هوشمندانه‌تر و با فکر بیشتری، عمل می‌کنید. متوجه می‌شوید که ماه به ماه، کمتر خرج می‌کنید و مقدار بیشتری از بدهی‌هایتان را می‌پردازید.

نتیجه‌ی کار شگفت‌انگیز است

پاداش پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، شگفت‌انگیز است. می‌گویند که: «شادی، رسیدن تدریجی به کمال مطلوبی با ارزش است.» بنابراین، هر بار که یک دلار پس‌انداز می‌کنید یا یک دلار از بدهی‌هایتان را می‌پردازید، در درونتان احساس شادی می‌کنید. احساس مثبت بیشتری در خود دارید و بیشتر احساس می‌کنید که سُکان زندگی خود را در اختیار دارید. مغزتان اندورفین ترشح می‌کند که باعث ایجاد حس آرامش و خوشبختی می‌شود.

بعد از دو سال از شروع این مراحل، از بدهی خلاص می‌شوید و شروع می‌کنید که روز به روز پول بیشتری در حساب استقلال مالی‌تان جمع کنید.

در حالی‌که آن مبلغ افزایش می‌یابد، پول بیشتری به زندگی جذب می‌کنید و با فرصت‌های بیشتری برای سرمایه‌گذاری هوشمندانه‌ی آن پول مواجه می‌شوید، به طوری که سود بیشتری نصیبتان می‌شود.

همزمان، نگاهتان به پول و خرج کردن، کم‌کم تغییر خواهد کرد. با انضباط‌تر و هوشیارتر می‌شوید. قبل از سرمایه‌گذاری به دقت تحقیق می‌کنید. تمام جنبه‌های آن تجارت یا فرصت را بررسی خواهید کرد. دیگر دلتان نمی‌خواهد که از پول‌هایی که به این سختی جمع کرده‌اید، دل بکنید. در واقع، تفکر و شخصیتتان را نسبت به پول دوباره شکل خواهید داد و این کار را به روش خیلی مثبتی انجام می‌دهید.

افزایش درآمد، کمکی نمی‌کند

گاهی اوقات از افراد حاضر در سخنرانی می‌پرسم: «چه کسی در اینجا هست که می‌خواهد از نظر مالی به استقلال برسد؟» همه دستشان را بالا می‌برند. بعد، از آن‌ها می‌پرسم: «اگر عصای جادویی داشتم و با چرخاندن آن می‌توانستم درآمد تمام افراد سالن را دو برابر کنم، آیا این کار من، کمکتان می‌کرد که به استقلال مالی برسید؟» همه هورا می‌کشند و می‌خندند و با سر تأیید می‌کنند که اگر به طوری معجزه‌آسا درآمدشان دو برابر می‌شد، می‌توانستند به استقلال مالی برسند.

سپس می‌پرسم: «چند نفر از کسانی که در این سالن حاضرند، از زمانی که وارد بازار کار شده‌اند تا به امروز، کمابیش درآمدشان را **دو برابر** کرده‌اند؟»

بدون هیچ تردیدی، همه‌ی حاضران، دستشان را بالا می‌برند.

بعد می‌پرسم: «چند نفر از شما، از اولین روز کاری‌شان تا به امروز، درآمدشان را سه برابر کرده‌اند؟ چند نفر پنج برابر؟ چند نفر ده برابر؟»

تمام دست‌ها بالا می‌رود. همه حاضران در سالن از زمانی که کارشان را شروع کرده‌اند، درآمدشان را دو، یا سه برابر کرده‌اند، یا پنج یا ده بار حقوقشان را افزایش داده‌اند.

سپس نکته‌ی خود را به آن‌ها توضیح می‌دهم: «همه‌ی حاضران کمابیش درآمدشان را به‌طوری جالب توجه افزایش داده بودند، اما هیچ فایده‌ای نداشت. صرف این‌که درآمدتان را افزایش دهید، تضمین برای رسیدن به استقلال مالی نیست. به علت این مسأله به قانون پارکینسون[1] برمی‌گردد که می‌گوید: «هزینه به اندازه‌ی درآمد است.» مهم نیست که چقدر درآمد دارید، نه تنها آن بلکه بیشتر هم خرج می‌کنید.»

اصل شکاف را اجرا کنید

برای این‌که به استقلال مالی برسید باید قانون پارکینسون را نقض کنید. برای این کار باید «اصل شکاف»[2] را برای بقیه‌ی عمرتان اجرا کنید. این اصل به این صورت است: در حالی‌که ماه به ماه و سال به سال، درآمدتان افزایش می‌یابد، بین درآمد روزافزونتان و هزینه‌های رو به رشدتان، شکافی ایجاد کنید. به جای این‌که تمام درآمدتان را خرج کنید، تصمیم بگیرید که پنجاه درصد «افزایش حقوقتان» را پس‌انداز کنید.

اگر درآمدتان ماهی صد دلار اضافه می‌شود، تصمیم بگیرید که ماهی پنجاه دلار آن را همان اول ماه، پس‌انداز کنید و آن را در حساب استقلال مالی‌تان بگذارید. می‌توانید پنجاه دلار باقیمانده را برای خانواده و بهبود سبک زندگی‌تان خرج کنید. اما باید تصمیم خود را بگیرید تا **نصف** آن افزایش درآمد را برای بقیه زندگی مالی‌تان پس‌انداز کنید.

وقتی که اول، سهم خودتان را برمی‌دارید و ده یا پانزده درصد کل درآمدتان را همان اول کنار می‌گذارید و پس‌انداز می‌کنید و سپس در طی

1- Parkinson Law
2- Wedge Principle

دوران کاری‌تان، پنجاه درصد افزایش درآمدتان را پس‌انداز می‌کنید، خیلی زود به استقلال مالی می‌رسید و جزء پنج درصد افراد ثروتمند جامعه خود می‌شوید. دیگر مجبور نیستید که نگران پول باشید.

معجزه سود مرکب

آلبرت انیشتین می‌گوید: «سود مرکب، قدرتمندترین نیروی هستی است.»

اگر از سن بیست و یک سالگی تا وقتی که شصت و پنج ساله می‌شوید، فقط ماهی ده دلار پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید و آن میزان در بورس یا صندوق شاخص، به طور متوسط سالی هفت تا ده درصد افزایش یابد، بیش از یک میلیون دلار خواهید داشت. اگر قرار بود حقوقتان را طوری تنظیم کنید که صد دلار از آن به طور خودکار کم و برای‌تان سرمایه‌گذاری می‌شد، آن وقت می‌توانستید مطمئن باشید که به یکی از ثروتمندترین افراد کشور تبدیل می‌شوید.

یعنی، اگر واقعاً بخواهید که به استقلال مالی برسید، مهم‌ترین خصوصیتی که باید داشته باشید انضباط فردی‌ای است که با توانایی به تأخیر انداختن لذت‌ها همراه باشد. توانایی‌تان در اجرای تسلط بر نفس، مهار نفس و انکار نفس در سراسر زندگی، نه تنها باعث می‌شود که به همه‌ی اهداف مالی‌تان برسید، بلکه در تمام کارهای دیگری که انجام می‌دهید، منجر به موفقیت و شادی‌تان می‌شود.

در فصل بعد، درباره‌ی کلیدی صحبت خواهیم کرد که باعثِ می‌شود تا در همه‌ی امور زندگی موفق شوید: استفاده از **زمان**. همه‌ی ما در ابتدای زندگی زمان زیاد و پول کمی داریم. این‌که در بزرگسالی زمانتان را چگونه می‌گذرانید، کیفیت زندگی‌تان را بسیار مشخص می‌کند.

تمرین عملی

۱. از همین امروز تصمیم بگیرید که نظارت کامل زندگی مالی‌تان را به‌دست بگیرید، از بدهی خلاص می‌شوید و به استقلال مالی می‌رسید.

۲. همین امروز، سود خالصتان را مشخص کنید. دارایی‌هایتان را با هم جمع کنید، تمَام بدهی‌هایتان را از آن کم کنید و میزان دقیق آن را حساب کنید.

۳. حساب بانکی جداگانه‌ای باز کنید و هر ماه دست‌کم یک درصد حقوقی را که می‌گیرید، پس‌انداز کنید.

۴. از تمام بدهی‌ها و وام‌هایتان فهرستی تهیه کنید و شروع کنید به پرداخت آن‌ها؛ اول وام‌هایی را بدهید که نرخ سودشان بالاست.

۵. مقدار پولی را که باید داشته باشید تا در دوران بازنشستگی به استقلال مالی برسید، حساب کنید و سپس آن مقدار را هدف خود قرار دهید.

۶. از این به بعد تا آخر عمرتان برای هر ماه، فصل و سال، اهداف مالی مشخصی تعیین کنید.

۷. تا زمانی که به اهداف مالی بلندمدتتان برسید، تمام هزینه‌های غیرضروری‌تان را به تأخیر بیندازید. با این کار در مصرف، صرفه‌جویی می‌کنید.

فصل سیزدهم

انضباط فردی و مدیریت زمان

«اگر بر نفستان غلبه نکنید؛ نفستان بر شما غلبه می‌کند.»

ناپلئون هیل[1]

شاید انضباط فردی در هیچ زمینه‌ی دیگری از زندگی به اندازه‌ی نحوه استفاده از زمان اهمیت نداشته باشد. مدیریت زمان، انضباطی اصلی است که تأثیر فراوانی در کیفیت زندگی‌تان دارد. به قول پیتر دراکر: «نمی‌توانید زمان را مدیریت کنید، بلکه فقط می‌توانید خودتان را مدیریت کنید.»

مدیریت زمان؛ یعنی مدیریت زندگی، مدیریت فردی و مدیریت خودتان که مدیریت و نظارت بر زمان یا موقعیت‌ها است.

1- Napoleaon Hill

زمان در گذر است و نمی‌توان آن را حفظ کرد. هیچ چیز نمی‌تواند جای زمان را بگیرد. زمان برگشت‌ناپذیر است؛ وقتی که گذشت یا هدر رفت، دیگر نمی‌توانید آن را برگردانید. درنهایت، این‌که همیشه به زمان نیاز داریم. به خصوص وقتی که می‌خواهیم به هدفی برسیم. همه‌ی کامیابی‌ها، نتایج، موفقیت‌ها به زِمان نیاز دارند.

نمی‌توان زمان را «نگه» داشت

واقعیت این است که نمی‌توانید زمان را **«نگه»** دارید؛ فقط می‌توانید آن را به روش‌های مختلفی بگذرانید. فقط می‌توانید وقتتان را به انجام دادن کارهای کم ارزش نگذارنید و آن را به کارهای باارزش‌تر، اختصاص دهید. در همین جاست که کلید موفقیت قرار دارد و البته به انضباط فردی بسیاری هم نیاز است.

مدیریت زمان عبارت است از توانایی انتخاب **ترتیب** کارها. با اجرای انضباط فردی و در نظر گرفتن زمان، می‌توانید انتخاب کنید که چه کاری را اول یا دوم، انجام دهید یا اصلاً انجام ندهید و همیشه در انتخاب آزاد هستید.

برای این‌که بر تأخیرها و وقت‌کشی‌هایی غلبه کنید که مانع موفقیت بسیاری از مردم می‌شود، باید انضباط فردی بسیاری داشته باشید. روزی سرخپوستی بومی به من گفت که: «وقت تلف کردن، درد آرزوهاست».

اصل پارتو، قانون بیست / هشتاد می‌گوید که بیست درصد کارهایی که انجام می‌دهید، باعث هشتاد درصد موفقیت‌های با ارزشی می‌شود که به‌دست می‌آورید. این بدان معناست که هشتاد درصد کارهایی که انجام می‌دهید به اندازه بیست درصد یا کم‌تر از آن ارزش دارد.

ارزش واقعی هر کاری را که انجام می‌دهید، محاسبه کنید

بعضی از کارهایی که انجام می‌دهید هیچ یا حتی ده برابر با ارزش‌تر از بقیه کارهای‌تان است، حتی اگر به یک اندازه زمان ببرند. مهم‌ترین کارهایی که انجام می‌دهید - آن بیست درصد برتر - معمولاً بزرگ، سخت و نگران‌کننده هستند. در مقابل، آن هشتاد درصد از کارهای‌تان که یا کم‌ارزش هستند یا تأثیری در زندگی‌تان ندارند، معمولاً لذت‌بخش، آسان و تفریحی هستند.

باتوجه به زمانی که برای انجام‌دادن کاری صرف می‌کنید، می‌توانید ارزشی را که آن کار برای‌تان دارد، بگویید. همیشه برای مسائلی وقت می‌گذارید که خیلی برای‌تان ارزش دارند. این مسائل می‌توانند خانواده، سلامت، فعالیت‌های اجتماعی یا ورزشی یا پول و شغلتان باشند. فقط با نگاه‌کردن به زمانی که برای کاری صرف می‌کنید، می‌توانید بفهمید که چه مسائلی واقعاً برای‌تان مهم هستند.

بعضی از مردم می‌گویند که موفقیت شغلی برای‌شان مهم‌ترین مسأله است، و سپس به خانه می‌روند و روزی چندین ساعت تلویزیون تماشا می‌کنند. بعضی‌ها هم می‌گویند خانواده برای‌شان خیلی مهم است، اما بعد، با دوستانشان بیرون می‌روند یا گلف بازی می‌کنند. فقط **کارهای‌تان**، نشان می‌دهند که به‌راستی چه مسائلی برای‌تان ارزشمند است.

مهم‌ترین کار در مدیریت زمان به عهده‌ی شماست. باید خودتان را وادار کنید تا اولویت‌های واضحی در زندگی‌تان مشخص کنید و **سپس به آن اولویت‌ها بچسبید.** باید با آگاهی و هوشیاری، مهم‌ترین و با ارزش‌ترین کاری را انتخاب کنید که در هر لحظه می‌توانید انجام دهید و سپس خودتان را مجبور کنید که فقط به آن کار بپردازید.

طراحی راهبرد فردی

در طراحی راهبرد برای شرکت، هدف اصلی، افزایش «بازگشت سرمایه» است و سرمایه در تجارت؛ یعنی میزان پولی که صاحبان آن شرکت (جدا از بدهی و قرض) در آن کسب و کار، سرمایه‌گذاری کرده‌اند. هدف از طراحی راهبرد، یافتن راهی استِ تا بتوانند آن تجارت را طوری سازمان‌دهی کنند که شرکت بیشتر از زمانی که هیچ برنامه‌ریزی در کار نبود، بازگشت سرمایه داشته باشد.

شرکت «سرمایه‌گذاری مالی» می‌کند، اما افراد «سرمایه‌گذاری انسانی». شرکت دارایی مالی خود را به کار می‌گیرد، اما مهم‌ترین دارایی شما، نیروی فکری، عاطفی و جسمانی‌تان است. این‌که چگونه آن‌ها را سرمایه‌گذاری می‌کنید، کیفیت کل زندگی‌تان را مشخص می‌کند.

در طراحی راهبرد فردی، هدفتان این است که بیشترین «بازگشت نیرو» را از فعالیتتان بگیرید. کن بلنچارد[1] به این مسأله به منزله‌ی گرفتن بیشترین «بازگشت زندگی» اشاره می‌کند.

درست همانطور که درباره‌ی سرمایه‌گذاری پولتان آنقدر احتیاط می‌کنید تا مطمئن شوید که بیشترین میزان سود و بازگشت سرمایه را از آن می‌برید، باید به همان اندازه هم درباره‌ی این‌که وقتتان را در کجا صرف می‌کنید نیز دقت کنید. باید مطمئن شوید که از وقت محدودی که دارید، بیشترین نتیجه، پاداش و رضایت را می‌گیرید.

قبل از هر کاری، فکر کنید

قبل از این‌که کاری وقت‌گیر را بپذیرید، همیشه باید اول از خودتان بپرسید: «آیا این کار، بهترین استفاده از وقتم هست؟»

1- Ken Blanchard

نداشتن انضباط فردی در مدیریت زمان باعث می‌شود تا مردم همیشه کارهای مهمشان را به تأخیر بیندازند و بیشتر وقتشان را برای کارهای کم‌ارزش یا بی‌ارزش صرف کنند. هر کاری را که مدام تکرار کنید، درنهایت برای‌تان عادت می‌شود.

بسیاری از مردم عادت کرده‌اند که مدام امروز و فردا کنند و کارهای اصلی‌شان را به تأخیر بیندازند و در عوض بیشتر وقتشان را برای فعالیت‌هایی صرف کنند که در بلندمدت، تأثیر چندانی در زندگی‌شان نمی‌گذارد.

کارهای اصلی در مقابل کارهای فرعی

برای تعیین اولویت‌ها باید کارهای آینده‌تان را نیز مشخص کنید. اولویت، کاری است که بیشتر یا زودتر انجام می‌دهید، در حالی‌که کار فرعی، کاری است که کم‌تر یا بعداً انجام می‌دهید. احتمالاً از این همه کاری که باید در زمان کمی که دارید، انجام دهید، درمانده شده‌اید. به همین علت برای این‌که وظیفه‌ی جدیدی را شروع کنید، باید کار قبلی را دیگر ادامه ندهید. برای شروع کار جدید باید کار قبلی را کنار بگذارید. قبل از این‌که زیر بار مسئولیت جدیدی بروید، از خودتان بپرسید: «برای این‌که زمان لازم برای انجام‌دادن کار جدید را به‌دست بیاورم، چه کاری را باید **متوقف** کنم؟»

هر چند وقت یکبار، زندگی‌تان را مرور کنید و «رهایی خلاق» را به‌کار بگیرید: آگاهانه فعالیت‌هایی را متوقف کنید که به زمان آن‌ها برای انجام‌دادن کارهای که در آینده‌تان تأثیر دارد، نیاز دارید.

نتیجه کار را شناسایی کنید

«نتیجه» یکی از مهم‌ترین کلمات برای رسیدن به انضباط لازم برای مدیریت زمان است. اهمیت هر کار بر اساس این‌که تکمیل یا تکمیل‌نکردن آنچه

نتایج احتمالی جدی‌ای به دنبال خواهد داشت، تعریف می‌شود. وظیفه یا فعالیت، زمانی بی‌اهمیت است که انجام دادن یا ندادن آن، مهم نباشد.

برای مثال، به پایان رساندن تحصیلات دانشگاهی، نتایج بسیاری دارد که تا پنجاه سال دیگر هم بر زندگی‌تان تأثیر دارد. کامل کردن وظیفه یا برنامه‌ای اصلی در کار یا بستن قراردادی مهم برای فروش، می‌تواند نتایج و اثرات مهمی، در شغل و درآمدتان داشته باشد.

از سوی دیگر، چای خوردن، صحبت‌های خودمانی با همکاران، روزنامه خواندن، گشت‌زدن در اینترنت یا خواندن ایمیل، ممکن است لذت‌بخش باشد، اما نتایج این کارها، کم یا اصلاً هیچ است. به عبارت دیگر، انجام دادن یا ندادن آن‌ها، تغییر چندانی در زندگی‌تان به‌وجود نمی‌آورد. با این حال، خیلی از مردم، دقیقاً بیشتر وقتشان را برای این کارها می‌گذارند.

مدیریت زمان

راه ساده‌ای برای مدیریت زمان وجود دارد که با کمک آن می‌توانید بر امروز و فردا کردن‌هایتان غلبه کنید. برای این کار به انضباط فردی، قدرت اراده و سازمان‌دهی فردی نیاز دارید، اما نتیجه‌ی کار خیلی ارزشمند است. با استفاده از این روش، می‌توانید بازدهی، عملکرد، نتیجه کار و درآمدتان را دو یا سه برابر کنید.

همیشه قبل از این‌که روزتان را شروع کنند، از تمام کارهایی که باید آن روز انجام دهید، فهرستی تهیه کنید. بهترین زمان برای تهیه‌ی این فهرست، شب قبل یا در پایان روز کاری است، با این کار، ضمیر ناخودآگاهتان می‌تواند موقعی که خواب هستید، روی فهرست فعالیت‌هایتان کار کند.

با انجام‌دادن این روش، بیشتر اوقات، وقتی که از خواب بیدار می‌شوید، پیشنهادها و فکرهایی در سر دارید که چگونه کارهای آن روز را بهتر انجام دهید.

سپس روش الف، ب، پ، ت، ث را در فهرستتان اجرا کنید:

الف: «کارهایی که باید انجام دهید»: اگر انجام ندهید، اثرات جدی برای‌تان دارد.

ب: «کارهایی که بهتر است انجام دهید»: انجام دادن یا ندادن آن‌ها، اثرات خیلی جدی‌ای ندارد.

پ: «کارهایی که خوب است انجام دهید»: چه آن‌ها را انجام دهید، چه ندهید، هیچ نتیجه و اثری برای‌تان ندارد.

ت: «کارهایی که باید به دیگران بسپارید»: تمام کارهایی که احتمالاً می‌توانید انجام دهید تا وقتتان را آزاد کنید؛

ث: «حذف کنید»: تمام کارها و فعالیت‌هایی را که برای شغلتان و رسیدن به اهدافتان لازم نیستند، دیگر ادامه ندهید.

فهرست کارهایی را مرور کنید که باید روز بعد انجام دهید و قبل از شروع آن روز، کنار هر کدام از کارها الف، ب، پ، ت و ث بنویسید.

اگر چند تا وظیفه‌ی «الف» دارید با نوشتن الف -۱، الف -۲ و الف -۳ و... در کنارشان، آن‌ها را بر اساس اهمیت دسته‌بندی کنید. درخصوص کارهای گروه ب و پ نیز همین کار را انجام دهید.

قانون این روش می‌گوید تا وقتی که وظایف گروه الف تمام نشده است، هرگز نباید سراغ کارهای ب بروید. هرگز نباید سراغ کارهای کم‌ارزش‌تر بروید، در حالی‌که هنوز کارهای مهم‌ترتان مانده‌اند.

بعد از این‌که فهرستتان را با این روش مرتب کردید، خودتان را مجبور کنید که فردا صبح، اول از همه وظیفه‌ی الف -۱تان را انجام دهید.

روی یک کار تمرکز کنید

بعد از این‌که مهم‌ترین کارتان را شروع کردید، باید خودتان را وادار کنید تا تمام وقتتان را، برای آن کار بگذارید و با تمام تمرکز و توجه‌تان آن کار را به پایان برسانید.

انتخاب مهم‌ترین وظیفه‌تان و سپس انجام‌دادن آن کار به جای کارهای دیگر، به انضباط فردی فراوانی نیاز دارد.

اما وقتی که روی آن کار می‌کنید، کم‌کم احساس می‌کنید که نیرویی در درونتان به جریان درآمده است که تشویقتان می‌کند و انگیزه به شما می‌دهد که آن کار را انجام دهید. احساس مثبت و اعتماد به نفس بیشتری در خود حس می‌کنید. شادتر و مصمم‌تر می‌شوید. خود این کار که وظیفه‌ای مهم را شروع کنید، عزت‌نفستان را بالا می‌برد و تشویقتان می‌کند تا ادامه دهید.

در اعماق وجود هر انسانی، این میل شدید وجود دارد که احساس کند قوی، محکم و مؤثر است و اختیار زندگی‌اش را در دست دارد. وقتی که خودتان را وادار می‌کنید تا کارهایی را انجام دهید که در آن لحظه برای‌تان خیلی مهم هستند، همین انضباط‌تان به طور خودکار، احساس اعتماد به نفس و عزت‌نفس در شما به‌وجود می‌آورد.

هزار درصد بازگشت سرمایه

این روش الف، ب، پ، ت، ث شاید بیشتر از ده دقیقه طول نکشد، اما کل روزتان را سازمان‌دهی می‌کند. اما با هر دقیقه‌ای که قبل از شروع برای برنامه‌ریزی صرف می‌کنید، ده دقیقه در اجرا صرفه‌جویی می‌کنید؛ یعنی با برنامه‌ریزی کامل و تعیین اولویت‌ها قبل از شروع اولین وظیفه‌تان، صددرصد «بازگشت نیرو» خواهید داشت.

در حالی‌که حس می‌کنید که به جلو پیش می‌روید و در مهم‌ترین وظیفه‌تان پیشرفت می‌کنید، مغزتان به طور مداوم اندروفین ترشح می‌کند که «داروی شادی‌آور» طبیعی است. اندورفین، باعث می‌شود که احساس کنید مثبت، متمرکز، هوشیار، آگاه و مسلط هستید.

هنگامی که خودتان را موظف می‌کنید که برخلاف میل طبیعی‌تان عمل کنید و مهم‌ترین وظیفه‌تان را شروع کنید، مغزتان اندورفین بیشتری آزاد می‌کند. احساس شور، شادی، خوشبختی و عزت‌نفس پیدا می‌کنید. با

کامل‌کردن وظیفه‌ای مهم، دقیقاً همان احساسی را تجربه می‌کنید که ورزشکار بعد از این‌که زودتر از همه به خط پایان می‌رسد، احساس می‌کند؛ احساس پیروزی می‌کنید. مزیت‌هایی که از مدیریت عالی زمان به‌دست می‌آورید، هرگز تمام نمی‌شوند. به محض این‌که سازمان‌دهی و برنامه‌ریزی زمان، تعیین اولویت‌ها و انجام‌دادن وظیفه الف -۱ را شروع می‌کنید، شادی و تسلط بیشتری را بر کار و زندگی‌تان احساس می‌کنید. هرچه که بهتر برنامه‌ریزی و اجرا کنید، احساس بهتری خواهید داشت.

تمرکزتان را حفظ کنید

قانون کارآیی اجباری می‌گوید: «هیچ وقت برای انجام‌دادن همه‌ی کارها، زمان نداریم، اما همیشه برای انجام‌دادن مهم‌ترین کارها زمان هست.»

در این‌جا چند سؤال هست که مطرح‌کردن آن‌ها برای خودتان، کمک می‌کند تا تمرکزتان را روی وظایف، فعالیت‌ها و مسئولیت‌های مهم‌تری حفظ کنید:

۱. چرا به من حقوق می‌دهند؟ دقیقاً من را برای چه کاری استخدام کرده‌اند؟ چه نتایجی را از من انتظار دارند؟

باید جوابی واضح به این پرسش بدهید. درباره‌ی آن با دیگران بحث کنید و از رئیستان بپرسید.

۲. در چه بخش‌های کلیدی باید به نتیجه برسیم؟ از تمام کارهایی که انجام می‌دهیم؟ مهم‌ترین نتایجی که از کسی در موقعیت من انتظار می‌رود، چیست؟

در هر شغلی خیلی کم پیش می‌آید که بیشتر از پنج یا هفت بخش کلیدی برای گرفتن نتیجه وجود داشته باشد، لازم است که بخش‌های کلیدی کارتان را شناسایی کنید و سپس همه‌ی روز روی آن‌ها کار کنید.

۳. باارزش‌ترین کارهایم چیست؟ از همه‌ی کارهایی که انجام می‌دهم، کدام کارها بیشترین ارزش را برای شرکت و خودم دارد؟

قابلیت‌هایی اساسی دارید که باعث می‌شود کمک باارزشی به شرکت کنید. قابلیت‌هایتان چیست؟

۴. چه کاری را فقط من می‌توانم انجام دهم که اگر به خوبی انجام شود، تغییر اساسی در زندگی و کارم به‌وجود می‌آورد؟

هر بار که این سؤال را مطرح کنید، فقط یک جواب برای آن دارید. جواب کاری است که **فقط شما می‌توانید** انجام دهید. اگر شما آن را انجام ندهید، هیچ کس دیگری نمی‌تواند آن را انجام دهد. اما اگر آن را به خوبی انجام دهید، می‌تواند تغییر بزرگی در زندگی و کارتان به‌وجود آورید.

۵. در حال حاضر، بهترین استفاده‌ای که از زمان می‌توانم بکنم، چیست؟

این مهم‌ترین سؤالی است که می‌توانید بپرسید تا اولویت‌هایتان را تعیین کنید و بر امروز و فردا کردن‌هایتان غلبه کنید. در هر دقیقه از روز، پاسخی برای این سؤال دارید. توانایی‌تان در سازمان‌دهی زندگی‌تان و انتخاب اولویت‌های اصلی‌تان، معیاری است که با آن، هوش و کارآمدی‌تان سنجیده می‌شود.

همین امروز شروع کنید

از همین امروز شروع کنید و این اصول کلیدی مدیریت زمان را در تمام بخش‌های زندگی‌تان به کار بگیرید. آن‌ها را درخصوص کار، خانواده، سلامت، تمرینات ورزشی، تصمیم‌گیری و فعالیت‌های اقتصادی‌تان به کار ببرید. بهانه نیاورید.

برای تعیین اولویت‌ها و سپس چسبیدن به آن اولویت‌ها به انضباط بسیاری نیاز دارید. باید همیشه انضباط و اراده‌تان را به کار بگیرید تا بر وقت‌کشی‌هایی غلبه کنید که بیشتر مردم را عقب نگه داشته است.

با این حال، هرچه بیشتر خودتان را وادار کنید که از وقتتان به خوبی استفاده کنید، شادتر خواهید بود و کیفیت همه‌ی بخش‌های زندگی‌تان بهتر می‌شود.

کمابیش همیشه **مشکلات و سختی‌ها** به نوعی مانع بین شما و اهدافتان است. مهارتتان در حل مؤثر مشکلات زندگی روزانه، می‌تواند تأثیر جالب توجهی در نتایج و پاداش‌هایی که می‌گیرید، داشته باشد. در فصل بعد درباره‌ی این موضوع بحث خواهم کرد.

تمرین عملی

۱. همین امروز، تصمیم بگیرید که در مدیریت زمان کاملاً عالی شوید. آنقدر روی آن کار کنید تا به آن عادت کنید.

۲. قبل از شروع هر روز، از همه‌ی کارهایی که باید آن روز انجام دهید، فهرستی تهیه کنید. وقتی که کارهای جدیدی پیش می‌آید، قبل از این‌که دست به کار شوید، آن‌ها را بنویسید.

۳. برای مرتب کردن فهرستتان، از روش الف، ب، پ، ت، ث استفاده کنید و آنقدر این روش را تکرار کنید تا به آن عادت کنید.

۴. هر روز، وظیفه «الف -۱» را مشخص کنید و اراده کنید تا با تمام حواستان روی آن وظیفه کار کنید تا وقتی که کاملاً تمام شود.

۵. آن وظیفه‌ای را شناسایی کنید که فقط شما می‌توانید انجام دهید، کاری که اگر آن را به خوبی انجام دهید، تغییری اساسی در زندگی و کارتان به‌وجود می‌آید.

۶. آن بیست درصد از کارهای‌تان را شناسایی کنید که هشتاد درصد نتایجتان از آن کارها به‌دست می‌آید و سپس خودتان را مجبور کنید تا بیشتر اوقات روی آن‌ها کار کنید.

۷. در هر دقیقه از روز، از خودتان بپرسید: «در حال حاضر، بهترین استفاده‌ای که از زمان می‌توانم بکنم، چیست؟» و سپس خودتان را وادار کنید تا فقط روی آن وظیفه کار کنید تا وقتی که تمام شود.

فصل چهاردهم

انضباط فردی و حل مشکل

«تجربه، اتفاقی که برای انسان پیش می‌آید، نیست؛ بلکه آن کاری است که انسان با اتفاقی که برایش پیش آمده است، انجام می‌دهد».

آلدوس هاکسلی[1]

افکار، علت و موقعیت‌های نتایج افکارتان هستند؛ بنابراین، کیفیت افکارتان کیفیت زندگی‌تان را بسیار مشخص می‌کند. بزرگ‌ترین اصل ذهنی می‌گوید: «به همان کسی تبدیل می‌شوید که بیشتر اوقات به آن فکر می‌کنید.»

1- Aldous Huxley

افراد برتر هر رشته‌ای بسیار **راه‌حل‌گرا** هستند. آن‌ها بیشتر اوقات به راه‌حل فکر می‌کنند. افراد بسیار موفق هر رشته، به جای این‌که ذهنشان را درگیر این مسأله کنند که چه کسی فلان کار را کرد یا آن کار را نکرد. تمام حواسشان را روی راه حل متمرکز می‌کنند و این‌که چه کار می‌توان کرد تا آن مشکل حل شود.

ایزرات خان[1]، فیلسوف صوفی می‌گوید: «زندگی غلبه‌ی پی در پی بر مشکلات است، مثل امواج اقیانوس. آن‌ها هرگز متوقف نمی‌شوند.» یعنی برای رسیدن به موفقیت در زندگی و تجارت باید وقتی که با سیل مشکلات، سختی و موانع بی‌پایان روبه‌رو می‌شوید و شکست‌های زودگذری را تجربه می‌کنید، بتوانید انضباط فردی داشته باشید و بر خودتان تسلط داشته باشید.

بحران‌های حتمی و اجتناب‌ناپذیر

در سراسر زندگی با جریانی از مشکلات روبه‌رو می‌شوید از قبیل مشکلات جسمانی، مالی، خانوادگی، کاری و سیاسی. تنها بحران‌های هر چند وقت یکبار است که باعث تغییر در این زنجیره‌ی بی‌پایان مشکلات می‌شود. اگر زندگی معمولی‌ای داشته باشید، احتمالاً هر دو، سه ماه یکبار بحرانی را از سر می‌گذرانید و در این بحران‌هاست که شخصیت واقعی‌تان و قدرت شخصیتتان را نشان می‌دهید.

فقط زمانی که با سختی‌ها و موانع غیرمنتظره روبه‌رو می‌شوید به جهان نشان می‌دهید که به‌راستی از چه ساخته شده‌اید و باطنتان چیست. زندگی سراسر «امتحان» است. تنها سؤالتان این است؛ آیا قبول می‌شوید یا رد می‌شوید؟

ماهیت بحران «ناخوانده بودن» است. هیچ هشدار یا مهارتی برای پیش‌بینی آن‌ها نیست. اگر می‌توانستید پیش‌بینی‌اش کنید که دیگر اسمش

1- Izrhat Khan

بحران نبود، مسلم است که در این صورت خودتان را از قبل برای آن آماده می‌کردید. زمانی که بحران پیش می‌آید، بیشتر از هر زمان دیگری به انضباط فردی نیاز دارید تا بتوانید خونسرد بمانید و افکار واضحی داشته باشید و بحران را به طور مؤثری حل کنید.

بهترین عملکردتان را داشته باشید

وقتی کاری درست پیش نمی‌رود، بیشتر مردم به طور ذاتی عصبانی می‌شوند و به دنبال مقصر می‌گردند. اما این کار وقت تلف کردن است. این کار هیچ دردی را دوا نمی‌کند. به جای آن، باید خودتان را وادار کنید که خونسرد و منصف بمانید و احساساتی نشوید.

زمانی که با بحران یا مشکلی غیرمنتظره روبه‌رو می‌شوید؛ خونسردی‌تان را حفظ کنید و به جای این‌که به مشکل فکر کنید به دنبال راه‌حل بگردید. به این فکر کنید که **الان چه کار می‌توانید انجام دهید** و کاری به این نداشته باشید که چگونه اتفاق افتاد و چه کسی را باید سرزنش کرد.

مثل وقتی که تصادفی رخ می‌دهد و کسی آسیب می‌بیند، اول تمام تلاشتان را می‌کنید که از مصدوم مراقبت کنید، جلوی خونریزی‌اش را بگیرید و از شدت آسیب‌دیدگی کم کنید، بعد به اتفاقی که افتاده است و چگونگی وقوع آن توجه می‌کنید. در مواجهه با مشکل یا بحران، انضباط فردی داشته باشید و بگویید: «من مسئولم». حتی اگر در آن لحظه، فقط مسئول مراقبت واکنش‌هایتان باشید.

ذهنتان را روشن نگه دارید

افراد دیرتر این توانایی را در خود تقویت کرده‌اند که در هنگام بحران، به‌طور مؤثر عمل کنند، خونسردی، آرامش و دید واضحشان را حفظ کنند. آن‌ها خودشان را وادار می‌کنند که خونسرد بمانند و احساساتی نشوند. این توانایی

به آن‌ها کمک می‌کند که واضح‌تر فکر کنند، موقعیت را بی‌طرفانه تحلیل کنند و تصمیم‌های بهتری بگیرید.

اما در آن لحظه که عصبانی و ناراحت می‌شوید، چراغ ذهنتان یا موتور فکرتان خاموش می‌شود. بعد فقط قسمت **احساسی** مغزتان کار می‌کند و همه چیز را سِیاه و سفید، بله یا نه، یا انجام دادن یا ندادن کاری می‌بینید. دیگر نمی‌توانید مسائل را خاکستری ببینید و نمی‌توانید به راه‌های مختلفی فکر کنید که می‌توانید در این موقعیت خاص انتخاب کنید.

افراد برتر به این درک رسیده‌اند که هر مشکل، فرصتی برای تقویت تسلط بر نفس و اعتماد به نفس است. در حقیقت، بر اساس توانایی‌تان در حل مشکل در زندگی پیشرفت می‌کنید.

پله‌های سنگی موفقیت

چند سال پیش، دکتر لورنس پیتر[1] کتابی به نام **مبانی پیتر** نوشت. کتابی سرگرم‌کننده که پیام آن در آمریکا بسیار تأثیرگذار بود. او معتقد است که در هر سازمانی، افراد پی در پی ترفیع مقام می‌گیرند تا به سطحی برسند که دیگر نمی‌توانند مشکلات آن سطح را حل کنند. در این مرحله است که آن‌ها متوقف می‌شوند و تا آخر عمر در آن شغل باقی می‌مانند.

او همچنین تأکید می‌کند که به همین علت، تمام سازمان‌ها درنهایت پر از کارکنانی می‌شوند که به **سطح ناکارآمدی** خود رسیده‌اند. این مسأله به خصوص درباره‌ی شرکت‌های دولتی درست است و علت اصلی این‌که چرا دستگاه‌های دولتی از نظر وقت و هزینه ناکارآمد هستند و به سختی کاری را به پایان می‌رسانند، همین است. در هر اداره‌ی بزرگی، این مسأله وجود دارد.

در زندگی شخصی هم، بر اساس توانایی‌تان در حل مشکل و تصمیم‌گیری‌های لازم در هر مقطع از شغلتان به پیشرفتتان در کار و

1- Dr.Lawrence Peter

شرکتتان ادامه می‌دهید. خوشبختانه، وقتی بیشتر اوقات به راه‌حل فکر کنید، ذهنتان تقویت و راه‌حل‌گرا می‌شود.

مهم نیست که با چه مشکلات و سختی‌هایی روبه‌رو هستید، ذهنتان همواره به دنبال راه‌های خلاقانه است تا آن مشکل را حل کند. درنتیجه، به‌راستی باهوش‌تر و سریع‌تر می‌شوید و زودتر می‌توانید از قدرت تفکرتان کمک بگیرید.

زمانی که می‌خواهید ورزشی فیزیکی یاد بگیرید، اول حرکات پایه و بعد حرکات مشکل‌تر را یاد می‌گیرید. آنقدر این مهارت‌ها را تمرین می‌کنید تا وقتی که بتوانید آن‌ها را اجرا کنید و هر دفعه آن حرکات را به‌طور طبیعی‌تر و راحت‌تر انجام می‌دهید.

برای این‌که در حل مشکل، مهارت یابید، باید فرمول یا روشی را پیدا کنید که کمک می‌کند با هر مشکلی که در زندگی و کار روبه‌رو شدید، آن را به خوبی حل کنید. خوشبختانه، روشی مؤثر برای حل مشکل و تصمیم‌گیری پیدا شده است که کمابیش در هر موقعی می‌توانید از آن استفاده کنید. بیایید یک نگاهی به این روش بیندازیم.

روش نه مرحله‌ای برای حل مؤثر مشکل

گام اول: زمان بگذارید و مشکل را به طور واضح تعریف کنید. در پزشکی می‌گویند که «تشخیص درست، نیمی از درمان است»؛ بنابراین، باید بپرسید: «مشکل دقیقاً چیست؟» جالب است بدانید که گاهی مسأله‌ای می‌تواند ذهن چند نفر در سازمان را به خود مشغول کند، اما هر یک از آن‌ها می‌تواند تعریفی متفاوت از ماهیت دقیق مشکلی که با آن مواجه هستند، داشته باشند. وظیفه شما این است قبل از این‌که سراغ حل مشکل بروید، اول شفاف‌سازی کنید و همه به تعریف مشترکی از آن مشکل برسید.

گام دوم: بپرسید: «آیا به راستی مشکلی هست؟» یادتان باشد که درباره‌ی بعضی از مسائل، هیچ کاری نمی‌توانید بکنید. آن‌ها مشکل نیستند،

بلکه فقط **واقعیت‌های زندگی** هستند. اگر نرخ سود بالا می‌رود یا بازار بورس سقوط کرده است، این‌ها مشکل نیستند. این موضوعات حل شدنی نیستند، بلکه باید آن‌ها را دور بزنید و با آن‌ها کنار بیایید.

همچنین، بیشتر اوقات آنچه که به نظر مشکل یا مانع به **نظر می‌رسد**؛ درواقع، **فرصتی** برای **تغییر** است. گاهی اوقات اصلاً نیازی نیست که مشکل را حل کنید، بلکه فرصتی است تا **کاری کاملاً متفاوت** را انجام دهید؛ کاری که ممکن است برای شما و شرکتتان بهتر باشد.

گام سوم: بپرسید: «مشکل دیگر چیست؟» حواستان به مشکلاتی که فقط یک تعریف دارند، باشد. هرچه مشکلی را از راه‌های بیشتری تعریف کنید، احتمال این‌که بهترین راه‌حل را پیدا کنید، بیشتر می‌شود.

هنگامی که با سازمانی همکاری می‌کنیم که فروشش کمتر از سطح دلخواه است، آن‌ها را مجبور می‌کنیم که به بیست و یک سؤال جواب دهند، که همه‌ی آن‌ها، راه‌های مختلف تعریف درباره‌ی مشکل است. هر بار که مشکل را تعریف می‌کنید، اگر به منزله‌ی تعریف درست، پذیرفته شود، به راه‌حلی متفاوت منجر می‌شود و اغلب جهت‌دهی سازمان را کاملاً تغییر می‌دهد.

- مثلاً می‌پرسیم: «مشکل چیست؟» و اولین پاسخ این است: «فروشمان خیلی پایین است.»

سؤال بعدی این است: «مشکل دیگر چیست؟»

پاسخ: «فروش رقیبمان خیلی بالاست.»

به تفاوت آن‌ها دقت کنید. اگر مشکل این است که فروشتان خیلی پایین است، شاید راه‌حل افزایش تبلیغات و فعالیت‌های فروشتان را بهتر کنید. اگر تعریفتان از مشکل می‌گوید که میزان فروش رقیبتان خیلی بالاست، شاید راه‌حل؛ بهتر کردن محصولات، تغییر خط تولید، کاهش قیمت‌هایتان یا کلاً وارد کسب و کار دیگری شدن، باشد.

با پرسیدن و جواب دادن به مجموعه‌ای از این سؤالات، سرانجام به تعریفی درست می‌رسیم، تعریفی که به راه‌حلی مؤثر منجر می‌شود.

گام چهارم؛ بپرسید: «چطور این مشکل پیش آمد؟» بگردید و علت مشکل را پیدا کنید تا بتوانید مطمئن شوید که دیگر اتفاق نمی‌افتد. اگر در کار یا زندگی‌تان مشکلی چند بار پیش بیاید، نشانه‌ی این است که کسب و کارتان به خوبی سازمان نیافته است یا آن بخش، خارج از نظارتتان است یا در **ساختارهای‌تان** نقصی وجود دارد که باعث می‌شود **همان** مشکل دوباره پیش بیاید. وظیفه شما این است که بفهمید چرا این اتفاق تکرار می‌شود تا بتوانید آن مشکل را به صورت ریشه‌ای حل کنید.

گام پنجم؛ بپرسید: «تمام راه‌حل‌های ممکن چیست؟» هرچه راه‌حل‌های احتمالی بیشتری پیدا کنید، احتمال این‌که به راه‌حل صحیح برسید، بیشتر می‌شود. به نظر می‌رسد که **کیفیت** راه‌حل با **تعداد** راه‌حل‌هایی که در حل مشکل بررسی می‌شوند، رابطه‌ی مستقیم وجود داشته باشد. حواستان به راه‌حل‌هایی که برای آن‌ها **فقط** یک راه‌حل وجود دارد، باشد.

گام ششم؛ بپرسید: «بهترین راه‌حل در این لحظه کدام است؟» گاهی هر راه‌حلی بهتر از هیچ راه‌حلی است. اغلب راه‌حلی متوسط که با قدرت اجرا شده باشد بهتر از راه‌حلی عالی است که به علت مشکلاتش یا نداشتن کسی که بتواند آن را عملی کند، اجرانشدنی باشد.

قانون می‌گوید که هشتاد درصد تمام مشکلات را باید فوراً حل کرد. فقط بیست درصد از مشکلات را باید تا زمانی دیگر به تأخیر انداخت. اگر لازم است که مشکلی را به تأخیر بیندازید، مهلت مشخصی برای تصمیم‌گیری درباره‌ی آن مشکل تعیین کنید و سپس در مهلت مشخص بر اساس اطلاعاتی که تا آن زمان به‌دست آورده‌اید، تصمیم‌گیری کنید.

قانون دیگری هم هست که می‌گوید هر مشکل بزرگی زمانی مشکلی کوچک بوده است که می‌شد در آن زمان، به راحتی و با کمترین هزینه‌ای حلش کرد. گاهی اوقات، بهترین راهبرد **«در نطفه خفه کردن»** است. وقتی

که برای‌تان روشن است که مشکل و راه‌حلی برای آن وجود دارد، کاری را که لازم است، انجام دهید و این کار را خیلی سریع انجام دهید.

گام هفتم: تصمیم بگیرید. راه‌حلی را انتخاب کنید، هر راه‌حلی که شد و سپس درباره‌ی اقداماتتان تصمیم بگیرید. همیشه بپرسید: «حرکت بعدی‌مان چیست؟» **الان** می‌خواهیم چه کار کنیم؟»

گام هشتم: مسئولیت‌ها را مشخص کنید. دقیقاً چه کسی قرار است راه‌حل یا بخش‌های مختلف راه حل را اجرا کند؟ خیلی وقت‌ها پیش می‌آید که گروهی برای حل مشکلی دور هم جمع می‌شوند و درباره‌ی راه‌حلی به توافق می‌رسند، اما وقتی دو هفته بعد، همدیگر را دوباره می‌بینند، معلوم می‌شود که هیچ اتفاقی نیفتاده است. چرا؟ چون هیچ کس را مسئول اجرای آن تصمیم نکرده‌اند.

گام نهم: معیاری برای ارزیابی آن تصمیم تعیین کنید. با این تصمیم به چه نتیجه‌ای می‌خواهید برسید و چگونه می‌خواهید آن نتیجه را ارزیابی کنید؟ چطور می‌خواهید بفهمید که مؤثر بوده است؟ هرچه دقیق‌تر بتوانید مشخص کنید که از آن راه‌حل به چه نتیجه‌ای می‌خواهید برسید، احتمال این‌که به آن نتیجه برسید، بیشتر می‌شود.

پاداش بزرگ

پاداش اصلی‌ای که از حل مشکل نصیبتان می‌شود، فرصتی برای حل مشکلات بزرگ‌تر و مهم‌تر است. میزان درآمد و سرعت ترفیع مقام و درنتیجه، پیشرفت در کارتان عمدتاً بر اساس توانایی‌تان در حل مشکلات تعیین می‌شود. هر چه که بیشتر به راه‌حل فکر و تمرکز کنید، به راه‌حل‌های بیشتری می‌رسید و کمکی باارزش‌تر به سازمانتان می‌کنید.

روی دیگر عزت‌نفس، «خودکارآمدی» نام دارد. میزان خودکارآمدی‌تان اینگونه تعریف می‌شود: «فکر می‌کنید که چقدر توانایی حل مشکلاتتان و رسیدن به اهدافتان را دارید.»

هرچه که توانایی بیش‌تری برای حل مشکلات و سختی‌های زندگی روزانه احساس کنید، بیشتر خودتان را دوست دارید. هرچه خودتان را بیشتر دوست داشته باشید، در حل مشکل حتی مشکلات بزرگ‌تر و رسیدن به نتایج مهم‌تر، مطمئن‌تر می‌شوید.

عامل اصلی موفقیت

توانایی‌تان در حل مشکلات کاری بسیاری از موفقیت‌هایتان را مشخص می‌کند. کسانی که در حل مشکل، توانا و خوب هستند، در هر زمینه‌ای ارزشمند و محترم هستند. به همین دلیل، موفقیت را این‌گونه تعریف کرده‌اند: «توانایی حل مشکلات». این تعریف همچنین به این معناست که خوشبختی؛ یعنی، توانایی حل مشکلات. مدیریت نیز یعنی، توانایی حل مشکلات.

با اجرای انضباط فردی و تسلط بر نفس در مواجهه با بحران‌ها و مشکلات اجتناب‌ناپذیر و حتمی زندگی روزمره، در همه‌ی کارهایی که انجام می‌دهید، تواناتر و کارآمدتر می‌شوید. مورد عزت و احترام همه‌ی اطرافیانتان قرار می‌گیرید. احساس قدرت و شایستگی فوق‌العاده‌ای در خود حس می‌کنید. طی مدت کوتاهی به یکی از باارزش‌ترین افراد شرکتتان تبدیل می‌شوید.

تمرین عملی

۱. حل مشکل مثل حل معادلات ریاضی است. می‌توان با تمرین و تکرار آن را یاد گرفت. با شناسایی بزرگ‌ترین مشکلاتی که **امروز** با آن مواجه هستید، شروع کنید.

۲. مسئولیت کامل حل مشکلاتی را به عهده بگیرید که هر روز در کارتان با آن مواجه هستید و سپس به **راه‌حل** فکر کنید.

۳. بزرگ‌ترین تجارت یا بزرگ‌ترین مشکل فردی‌تان را به صورت واضح تعریف کنید. آن را بنویسید. مشکل **دقیقاً** چیست؟

۴. **چرا** این موضوع را مشکل می‌دانید؟ آیا می‌توان آن را فرصتی برای تغییر دانست؟ اگر چنین است، چه فرصت یا درسی در این مشکل هست؟

۵. دیگر مشکل چیست؟ شاید مشکل واقعی، مسأله دیگری باشد، مسأله‌ای که نمی‌خواهید با آن روبه‌رو شوید؟

۶. **تمام** راه‌حل‌های ممکن چه هستند؟ چه کار **دیگری** می‌تواند راه‌حل باشد؟

۷. بهترین راه‌حلی را انتخاب کنید که در حال حاضر پیش روی‌تان هست و فوراً دست به کار شوید.

بخش ۳

انضباط فردی و زندگی خوب

هدف نهایی‌تان در زندگی، رسیدن به خوشبختی است. هیچ کس دیگری نمی‌تواند آن را برای‌تان انجام دهد. این آرزوی شخصی، انگیزه‌ای است که کمابیش پشت هر رفتاری قرار دارد. همچنین، خوشبختی، بیشتر احساسی و معنوی است تا مادی. در این بخش، یاد می‌گیرید که داشتن انضباط در مهم‌ترین بخش‌های زندگی‌تان، شاید بیشتر از هر خصوصیت دیگری برای‌تان شادی و رضایت به بار می‌آورد.

فصل پانزدهم

انضباط فردی و خوشبختی

«هیچ اسبی، هیچ جایی نمی‌رود، مگر وقتی که مهار شود.
هیچ جریان یا گازی باعث حرکت نمی‌شود، مگر زمانی که محبوس شود.
هیچ آبشاری تا حالا به نور و قدرت تبدیل نشده است، مگر وقتی که سدی به روی آن ساخته باشند.
هیچ زندگی تا حالا به پیشرفت نرسیده است، مگر وقتی که متمرکز و متعهد و با انضباط شده باشد.»

هری امرسون فاسدیک[1]

توانایی‌تان در خوشبخت شدن معیاری واقعی برای سنجش موفقیتتان در زندگی است. هیچ مسأله‌ای از این مهم‌تر نیست. هیچ چیز نمی‌تواند جای آن

1- Harry Emerson Fosdick

را بگیرد. اگر به خواسته‌های مادی‌تان برسید، اما خوشحال نباشید؛ درواقع، نتوانسته‌اید توانایی‌هایتان را در جایگاه انسان شکوفا کنید.

در فصل ۴، توضیح دادم که چگونه انسان، هدفمند است و در تلاش است تا به اهداف و نتایج نهایی خود برسد. با این حال، پشت هر هدفی، هدفی دیگر قرار دارد و همین‌طور ادامه دارد تا در نهایت به «انگیزه اصلی» یا «اولین نیروی محرکه» زندگی بشر می‌رسیم. ثابت شده است که این انگیزه همیشه **میل به شاد بودن** است. فقط وقتی می‌توانید واقعاً شاد باشید که انضباط فردی، تسلط بر نفس و مهار نفس را در زندگی‌تان اجرا کنید. فقط وقتی که احساس می‌کنید که فرمان و اختیار زندگی‌تان را به‌راستی در دست دارید، می‌توانید واقعاً شاد باشید.

قانون اختیار

در کتابم «**نهایت موفقیت**» اهمیت قانون اختیار را یاد می‌دهم، این قانون می‌گوید: «میزان احساس خوشبختی‌تان بستگی به این دارد که چقدر احساس می‌کنید که اختیار زندگی‌تان را در دست دارید. میزان ناراحتی‌تان بستگی به این دارد که چقدر احساس می‌کنید که زندگی‌تان تحت اختیارتان نیست یا توسط سایر عوامل یا افراد دیگر، اداره می‌شود.»

روان‌شناسان این قانون را «اعتقاد به اختیار» می‌نامند. درخصوص این موضوع، پنجاه سال تحقیق، صدها کتاب و مقاله نوشته شده است. همه‌ی آن‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که اضطراب و ناراحتی زمانی به وجود می‌آید که احساس کنید در اختیار موقعیت‌های خارجی هستید. این مطلب را به صورت تفاوت بین «اعتقاد به اختیار درونی» (شادی) و «اعتقاد به اختیار بیرونی» (ناراحتی) توضیح داده‌اند.

زمانی که اعتقاد به اختیار درونی داشته باشید احساس می‌کنید که مسئول هستید، خودتان تصمیم می‌گیرید و بیشتر اتفاقات زندگی‌تان را خودتان تعیین می‌کنید. وقتی اعتقاد به اختیار درونی داشته باشید، احساس

می‌کنید که فرمان زندگی‌تان دست خودتان است و شما راننده‌ی آن هستید. احساس می‌کنید که بیشتر اتفاقات زندگی را خودتان تعیین می‌کنید. درنتیجه احساس قدرت، هدفمندی و شادی می‌کنید.

از سوی دیگر، اعتقاد به اختیار خارجی هم وجود دارد و بر اساس این است که چقدر احساس می‌کنید که اختیار زندگی‌تان از دستتان خارج است یا توانایی کمی در هدایت زندگی دارید. برای مثال، اگر احساس کنید که رئیسی زورگو یا ایرادگیر، نظارتتان می‌کند، اما چون هیچ پس‌اندازی ندارید، نباید شغلتان را از دست بدهید، در این صورت، اضطراب و تشویش فراوانی خواهید داشت. این مسأله باعث می‌شود که کارتان را به خوبی انجام ندهید که احتمال اخراج شدنتان را بیشتر می‌کند، بیشتر اوقات از هرچه که بترسید، سرتان می‌آید.

مثال دیگر، زمانی است که احساس می‌کنید که تحت تأثیر ازدواج یا رابطه‌ای نامناسب هستید که نمی‌توانید از دستش خلاص شوید. شاید احساس کنید که تحت فشار و تأثیر صورت‌حساب‌ها، بدهی و اجبارتان به حفظ معیار در زندگی هستید. شاید هم احساس کنید که زندگی‌تان تحت تأثیر موقعیت‌های فیزیکی یا تحصیلات کمتان است، بسیاری از مردم فکر می‌کنند که تحت تأثیر و محدود به گذشته‌شان هستند. مثلاً دوران کودکی سختی داشته‌اند و هیچ کاری نمی‌توانند بکنند تا موقعیت‌ها را تغییر دهند.

بسیاری از مردم هم فکر می‌کنند که تحت تأثیر شخصیتشان هستند و نمی‌توانند خودشان را تغییر دهند و بهتر شوند. آن‌ها می‌گویند: «من اینطوری هستم» با گفتن این حرف، از زیر بار تمام مسئولیت اجرای انضباط و اداره‌ی لازم برای ایجاد تغییر، شانه خالی می‌کنند، تغییری که باید به‌وجود آورند تا همانطور که دوست دارند، زندگی کنند و شاد باشند.

برای این‌که اعتقاد به اختیار **درونی** را جایگزین اعتقاد به اختیار **بیرونی** کنید، باید همین امروز تصمیم بگیرید که مسئولیت کامل زندگی‌تان را بر عهده بگیرید. درک کنید و بپذیرید که خودتان تصمیم گرفته‌اید و نسبت به

موقعیتی که در آن قرار دارید و هستید، مسئولید. اگر در بخش‌هایی از زندگی‌تان شاد نیستید، خودتان را مجبور کنید تا هر کاری را که برای تغییر موقعیت‌ها لازم هست، انجام دهید.

دلیل خوشبختی

مرز بین خوشبختی و بدبختی، به اندازه شکافی است که بین موقعیت فعلی‌تان و مقتضیات و موقعیتی که احساس می‌کنید برای شاد بودن لازم است، بستگی دارد. این مسأله به ارزیابی و تصمیم خودتان برمی‌گردد.

ضرب‌المثلی قدیمی هست که می‌گوید: «موفقیت رسیدن به آنچه که می‌خواهید، و خوشبختی خواستن آنچه که می‌خواهید است» وقتی درآمد و زندگی‌تان با اهداف و انتظاراتتان همخوانی دارد و از موقعیتتان راضی باشید، احساس خوشبختی می‌کنید. از طرف دیگر، اگر به هر علتی موقعیت فعلی‌تان از آنچه که واقعاً می‌خواهید و انتظار دارید متفاوت باشد، ناراضی و غمگین خواهید بود.

این حالت رضایت، می‌تواند مدام تغییر کند. وقتی که شغلتان را شروع می‌کنید، درآمد سالی پنجاه هزار دلار در سال، می‌تواند موفقیتی بزرگ به نظر برسد. اما بعد از این‌که به این هدف رسیدید، کم‌کم احساس ناراحتی به شما دست می‌دهد چون سالی صدهزار دلار یا بیشتر درنمی‌آورید. بعضی از مردم غصه می‌خورند که چرا سالی یک میلیون دلار درآمد ندارند.

شادی نتیجه‌ی جانبی است

نکته جالب درخصوص شادی این است که خودش به تنهایی هدفی نیست که اراده کنید و بخواهید به آن برسید، شادی نتیجه جانبی است و وقتی نصیبتان می‌شود که مشغول کاری باشید و واقعاً از آن لذت می‌برید و در شرکتی هستید که افراد آن دوستتان دارند و به شما احترام می‌گذارند.

ارل نایتنگل[1]، که شاید معروف‌ترین و مهم‌ترین مجری رادیو درباره‌ی موفقیت در تاریخ باشد، می‌گوید که «شادی تحقق تدریجی مطلوبی ارزشمند است.» هر وقت احساس کردید که در حال حرکت و گام برداشتن به سوی کاری هستید که برای‌تان مهم است؛ یعنی به سوی مهم‌ترین اهدافتان، در این صورت خود به خود احساس خوشحالی می‌کنید و احساس رضایت و خشنودی به شما دست می‌دهد. احساس فوق‌العاده‌ای از رشد فردی و خوشبختی وجودتان را پر می‌کند.

پنج عامل خوشبختی

انضباط فردی برای خوشبختی لازم است. برای این‌که انضباط فردی داشته باشید هم باید به طور واضح تعریفتان را از خوشبختی بیان کنید و هم باید هر روز به طور مداوم برای رسیدن به موقعیت‌های مطلوبتان تلاش کنید.

در طی دوران تدریس و تجربه‌ای که داشتم متوجه شدم که خوشبختی از **پنج** عامل تشکیل شده است. نقص در یکی از این بخش‌ها، می‌تواند باعث اضطراب، ناراحتی و احساس خارج از اختیار بودن زندگی شود.

پنج عامل خوشبختی

۱. سلامت و انرژی: شاید این مسأله مهم‌ترین عامل در داشتن زندگی خوب باشد. در سراسر زندگی برای رسیدن به این هدف تلاش می‌کنیم. فقط زمانی که از سلامت کامل و جریان مداوم انرژی برخورداریم، واقعاً احساس شادی و خوشبختی می‌کنیم.

در بسیاری از مواقع، سلامت «نیازی فقدانی» است؛ یعنی زیاد به سلامتتان فکر نمی‌کنید تا وقتی که از آن **محروم** می‌شوید. برای مثال، به

1- Earl Nightingale

دندان‌هایتان فکر نمی‌کنید تا وقتی که دندان درد می‌گیرید. به بدنتان توجه نمی‌کنید تا وقتی که جایی از بدنتان درد می‌گیرد.

برای رسیدن و حفظ سطوح بالای سلامت و تناسب اندام باید در سراسر زندگی‌تان انضباط فردی و قدرت اراده داشته باشید. در فصل ۱۶ و ۱۷ درباره‌ی این موضوع با جزییات بیشتری بحث خواهیم کرد.

۲. روابط شاد: هشتادوپنج درصد شادی – یا ناراحتی تان- از ارتباط‌تان با افراد دیگر ناشی می‌شود. به قول ارسطو: «انسان، حیوانی اجتماعی است.» ما طوری آفریده شده‌ایم که در جامعه عمل کنیم و در هر مرحله از زندگی با مردم همکاری و زندگی کنیم.

توانایی‌تان در برقراری و حفظ ارتباط عالی با همسر، فرزندان، دوستان، همکاران و دیگر مردم معیار خوبی است که کیفیت شخصیتتان و سطح سلامت روانی‌تان را نشان می‌دهد. کسانی که عزت‌نفس و احترام به نفس بالایی دارند راحت‌تر با دیگران کنار می‌آیند و زندگی خیلی شادتری دارند.

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات ما این است که روابط‌مان را به حال خود رها می‌کنیم و آن‌ها را مسلم می‌دانیم، به‌خصوص درباره‌ی مهم‌ترین روابط‌مان، بیشتر اوقات اصلاً به آن‌ها فکر نمی‌کنیم تا این‌که مشکلی پیش می‌آید و دیگر به هیچ مسأله‌ای فکر نمی‌کنیم.

۳. کار هدفمند: برای این‌که واقعاً شاد باشید، باید کاملاً درگیر زندگی باشید، باید کارهایی را انجام دهید که شما را فعال نگه دارد و حس کنید که قابلیت‌هایتان را شکوفا کرده‌اید. اگر باید خرج زندگی‌تان را درآورید، باید به کاری مشغول باشید که از آن لذت ببرید تا آن را انجام دهید و پول خوبی دریافت کنید.

مردم به‌راستی زمانی شاد هستند که احساس کنند به نوعی **مفید** هستند و بیشتر از آنچه که می‌گیرند، مایه می‌گذارند، باید احساس کنید کاری که انجام می‌دهید در زندگی و کار بقیه واقعاً تأثیر می‌گذارد.

در بررسی انگیزه کارکنان، بیشتر کارفرمایان فکر می‌کنند که انگیزه‌ی اصلی مردم پول و مزایا است. اما وقتی که از کارکنان نظرسنجی شد، معلوم شد که این سه عامل بیشتر از همه به آن‌ها انگیزه می‌دهد:

کار جذاب و جالب

فرصت رشد و پیشرفت و

همکاران خوب یکی از مهم‌ترین مسئولیت‌های‌تان، یافتن شغل خوب است و بعد وقتی که چنین کاری را پیدا کردید، با تمام وجود به آن بپردازید. اگر به هر بهانه‌ای، احساس کنید که با تمام وجود کار نمی‌کنید، شاید به این علت باشد یک یا چند تا از این سه عامل مهم برای محیط کار مثبت وجود ندارد شاید نشانه این باشد که آنجا، مکان مناسبی برای‌تان نیست.

۴. استقلال مالی: بعضی از بزرگ‌ترین ترس‌هایمان، ترس از ضرر، شکست و فقر است. از این می‌ترسیم که بی‌پول و سرمایه شویم و به دیگران وابسته شویم.

یکی از مسئولیت‌های اصلی‌تان این است که برای رسیدن به استقلال مالی و آزادی مالی در همه‌ی عمرتان تلاش کنید. شادترین مردم کسانی هستند که به جایی رسیده‌اند که دیگر نگران پول نیستند. نمی‌توانید این مسأله را به بخت و اقبال ربط دهید، بلکه برای رسیدن به این هدف به رفتار هدفمند و آگاهانه و انضباط فردی بسیاری نیاز دارید.

هر وقت که احساس کنید که بین وضعیت اقتصادی امروزتان و وضعیتی که دوست دارید به آن برسید، فاصله فراوانی هست، دچار نگرانی، افسردگی و اضطراب می‌شوید.

۵. خودشکوفایی: احساس می‌کنید که به همان کسی تبدیل می‌شوید که قابلیتش را دارید.

این احساس زمانی به‌وجود می‌آید که روز به روز مقدار بیشتری از قابلیت‌های واقعی‌تان را به شکوفایی برسانید.

آبراهام ماسلو طبقه‌بندی معروفی از نیازها معرفی کرده است. او معتقد است که انسان هم «نیازهای فقدانی» دارد و هم «نیازهای انسانی» مردم در تلاش هستند که یا کمبودهایشان را جبران کنند یا استعدادهایشان را شکوفا کنند. ماسلو نتیجه می‌گیرد که فقط زمانی که نیازهای فقدانی‌تان برطرف شده باشد، می‌توانید مسیر تحول و پیشرفت به بالاترین سطح ممکن را شروع کنید.

نیازهای فقدانی: اولین **نیاز** فقدانی انسان، **امنیت و بقا** است. برای برآورده کردن این نیاز باید غذا، آب و لباس کافی همراه با مکانی برای زندگی داشته باشید تا زندگی و رفاه‌تان را حفظ کنید. اگر به هر علتی امنیت یا بقایتان به خطر بیفتد، کاملاً درگیر برآورده کردن این نیازتان می‌شوید. دچار اضطراب شدید می‌شوید و تا وقتی که دوباره احساس امنیت نکنید، شاد نخواهید بود. برای مثال، موقعیتی را در نظر بگیرید که زندگی‌تان را به خطر می‌اندازد.

دومین نیاز فقدانی که ماسلو شناسایی کرد، نیاز به **رفاه** است. این نیاز رفاه مالی، عاطفی و فیزیکی را در برمی‌گیرد. باید به اندازه کافی پول، آسایش در روابط کاری و خانوادگی و رفاه جسمانی داشته باشید که احساس کنید هیچ خطری متوجه شما نیست. اگر نیازهای رفاهی‌تان به خطر بیفتد، کاملاً ذهنتان را به خود مشغول می‌کند. مثلاً اگر شغلتان را از دست بدهید، چه احساسی خواهید داشت؟

سومین نیاز فقدانی ماسلو، **حس تعلق** است. هر انسانی نیاز دارد که هم در خانه و هم در محل کار با دیگران روابط اجتماعی داشته باشد، نیاز دارید که دیگر افراد شما را به رسمیت بشناسند و قبولتان داشته باشد. هر انسان نیاز دارد که در روابطش با دیگران، راحت باشد و درجایگاه بخشی از دسته یا گروه در نظر گرفته و پذیرفته شود.

نیاز به عزت نفس: بعد از این‌که هر یک از این نیازهای اساسی - امنیت، آسایش و حس تعلق - را به اندازه کافی برآورده کردید، سپس سراغ

پاسخ‌دادن به نیازهای بالاترتان؛ یعنی عزت نفس و خودارزشمندی و نیازهای انسانی‌تان می‌روید. عزت نفستان، اصل شخصیتتان است و بیشتر بر اساس این است که نسبت به اتفاقاتی که برای‌تان پیش می‌آید، چه احساسی دارید. هر کاری که در زندگی‌تان انجام می‌دهید یا برای افزایش عزت نفستان است یا برای محافظت از آن تا از بین نرود.

عزت‌نفستان، یعنی **احساسی** که نسبت به خود دارید و این‌که چقدر خودتان را دوست دارید و برای خود ارزش قائل هستید، **بیشتر** از هر عامل دیگری در خوشبختی‌تان نقش دارد. وقتی که مورد علاقه و قبول دیگران باشید، طبق بالاترین ارزش‌هایتان زندگی کنید، کارتان را به خوبی انجام دهید و قدر کارتان را بدانید و همواره به سوی رسیدن به اهداف و کمال مطلوبتان حرکت کنید، در این صورت به طور طبیعی احساس شادی و رضایت می‌کنید. احساس می‌کنید که ارزشمند هستید و اختیار زندگی‌تان را در دست دارید.

بالاترین نیاز بشر: خودشکوفایی بالاترین نیازی بود که ماسلو شناسایی کرد. او نتیجه گرفت که کمتر از دو درصد جمعیت تا به حال توانسته‌اند به بالاترین درجه‌ی شکوفایی فردی برسند. بیشتر مردم آنقدر درگیر برآورده‌کردن نیازهای فقدانی و محافظت و تقویت عزت نفس و نیازهای نفس خود بوده‌اند که کمتر به خودشکوفایی فکر کرده‌اند یا برای آن تلاش کرده‌اند.

اما فقط زمانی خودشکوفایی و خوشبختی واقعی را تجربه می‌کنید که به این درک برسید که قابلیت‌های فردی بسیاری دارید و شروع کنید به تلاش، تا در بعضی بخش‌ها، بیشتر از قبل کار کنید. فرد بهتری باشید و به خواسته‌های بیشتری برسید.

خوشبخت‌ترین افراد کسانی هستند که احساس می‌کنند در زندگی کاری ارزشمند و مهم انجام می‌دهند. آن‌ها احساس می‌کنند که خیلی فراتر از آنچه که قبلاً انجام داده‌اند، حرکت و پیشرفت می‌کنند.

کسانی که علاقه‌مند به خودشکوفایی هستند شاید کتاب بنویسند یا اثر هنری خلق کنند. شاید به کوهنوردی بروند یا در مسابقات ورزشی شرکت کنند. شاید هم کسب و کاری راه بیندازند یا در حوزه‌ی خود بهترین شوند.

نکته جالب درباره‌ی نیاز به خودشکوفایی این است که هرگز نمی‌توان آن را به طور کامل برطرف کرد. درحالی‌که در زندگی مدام تلاش می‌کنید تا بهتر از قبل شوید، بیشتر داشته باشید و بیشتر تلاش کنید، جریان مداومی از خوشبختی و رضایت را تجربه می‌کنید. احساس می‌کنید که روزبه‌روز به کسی که واقعاً می‌خواستید تبدیل شوید، نزدیک‌تر می‌شوید.

هرگز قانع نباشید

در هریک از این بخش‌ها، هر وقت که برای غلبه بر وسوسه انتخاب راه آسان‌تر، انضباط فردی و قدرت اراده‌تان را به کار بگیرید، احساس بهتری نسبت به خود پیدا می‌کنید. وقتی که بااطمینان در جهت رؤیاهایتان گام برمی‌دارید و سپس خودتان را وادار می‌کنید تا با وجود تمام سختی‌ها و موانع، به راهتان ادامه دهید، احساس قدرت می‌کنید، عزت نفس و اعتماد به نفستان افزایش می‌یابد و بعد با هرگامی که به طرف کمال مطلوب‌های‌تان برمی‌دارید، عمیقاً احساس شادی می‌کنید.

در فصل بعد، یاد می‌گیرید که چگونه انضباط فردی‌تان را درخصوص **عادات** روزانه‌تان به کار بگیرید تا خیالتان راحت شود که زندگی سالم، شاد و طولانی خواهید داشت.

تمرین عملی

۱. شادترین بخش‌های زندگی‌تان را شناسایی کنید که احساس می‌کنید بر آن‌ها تسلط دارید. چگونه می‌توانید آن بخش‌ها را توسعه دهید.

۲. سایر بخش‌های زندگی‌تان را شناسایی کنید که احساس می‌کنید، تحت اختیار دیگران یا سایر عوامل هستند. برای حل این موقعیت‌ها چه کارهایی می‌توانید انجام دهید؟

۳. آن بخش‌هایی از زندگی‌تان را شناسایی کنید که در آن‌ها بین آنچه که الان به‌دست آورده‌اید و آنچه که واقعاً دوست دارید به آن برسید، شکافی هست. چه کاری می‌توانید انجام دهید تا این شکاف را پر کنید.

۴. ضروری‌ترین نیازهایی را شناسایی کنید که امروز دارید و برآورده نشده‌اند، چگونه می‌توانید برطرف کردن نیازهای فقدانی‌تان را شروع کنید.

۵. فعالیت‌هایی را که بیشترین احساس شادی را در شما به‌وجود می‌آورند، «اوج تجربه‌های زندگی‌تان» را شناسایی کنید. چگونه می‌توانید این لحظه‌های شادی را بیشتر کنید؟

۶. آن بخش‌هایی از زندگی‌تان را شناسایی کنید که بیشترین نارضایتی را از آن‌ها دارید. چه اقداماتی می‌توانید فوراً انجام دهید تا این احساس بی‌رضایتی را برطرف کنید؟

۷. خوشبختی را برای خودتان تعریف کنید. خوشبختی یعنی چه؟ چه اتفاقی باید برای‌تان پیش بیاید تا به‌راستی احساس خوشبختی کنید؟ چه کاری را همین حالا می‌توانید انجام دهید تا این موقعیت را به‌وجود آورید؟

فصل شانزدهم

انضباط فردی و سلامت فردی

«احترام به خود، ریشه‌ی انضباط است؛
با توانایی نه گفتن به خود، شأن انسان بالا می‌رود»

آبراهام جاشوا هسکل[1]

امروزه بسیاری از مردم زندگی بهتر و طولانی‌تری نسبت به نسل‌های قبلی دارند، شما هم باید بخواهید که یکی از آن افراد باشید. اجرای انضباط فردی درباره‌ی سلامت، بسیار مهم است. هدف شماره یکتان باید زندگی طولانی و خوب باشد. برای رسیدن به چنین هدفی باید سراسر عمرتان درخصوص

1- Abraham Jashua Heschel

عادات سلامتتان، انضباط فردی را به کار بگیرید. همانطور که در فصل ۱۵، اشاره شد، سلامت کامل یکی از اجزای خوشبختی کامل است.

در سال ۲۰۰۹ میانگین متوسط عمر برای مردان ۷۶/۸ و برای زنان ۷۹/۸ یا حدود ۸۰ سال بود و سال به سال، این مقدار بالاتر می‌رود؛ یعنی حدود پنجاه درصد جمعیت، قبل از ۸۰ سالگی و حدود پنجاه درصد مردم بعد از ۸۲ سالگی می‌میرند. هدفتان باید سرپیچی از این میانگین و رسیدن به سن نود، نود و پنج یا حتی بیشتر باشد.

عمر طولانی

امروزه، در دنیای صنعتی، بیشتر علل مرگ زودهنگام که درگذشته، طول عمر را کم کرده بودند، از بین رفته‌اند. بیماری‌هایی نظیر سل، فلج اطفال، مالاریا، وبا، تیفوس، و غیره به سبب بهداشت و علوم پزشکی نوین، ریشه‌کن شده‌اند.

امروزه علت اصلی مرگ‌های زودهنگام، بیماری قلبی، انواع سرطان، دیابت و سانحه‌ی رانندگی است که همه‌ی آن‌ها را می‌توان تا حدی مهار کرد.

نمی‌توانید اتفاقات ناگهانی و غیرمنتظره‌ای مثل تصادف را پیش‌بینی کنید، اما می‌توانید با انضباط فردی، اتفاقات پیش‌بینی‌کننده را مهار کرد.

هفت عادت کلیدی سلامت

در مطالعه آلامدا[1] که هزاران انسان بالای بیست سال را بررسی کرده بودند؛ به این نتیجه رسیدند که هفت عادت کلیدی برای سلامت وجود دارد که بیشتر از هر عادت دیگری به عمر طولانی کمک می‌کنند:

۱. به طور منظم غذا بخورید؛ نه به مدت طولانی گرسنه بمانید، نه خودتان را با غذا خفه کنید. بهتر است روزی پنج یا شش وعده غذا بخورید،

1- Alameda

غذاهای سالم و طبیعی بخورید و بین آخرین وعده غذایتان و زمانی که به رختخواب می‌روید سه ساعت فاصله باشد.

۲. **سبک غذا بخورید:** پرخوری باعث خستگی و تنبلی‌تان می‌شود، در حالی‌که غذای سبک؛ سالم و هوشیار نگه‌تان می‌دارد. توماس جفرسون می‌نویسد: هیچ کس تا حالا بعد از غذا، افسوس نخورده که چرا کم خورده است.

۳. **بین وعده‌ها، خوراکی نخورید:** وقتی که غذا می‌خورید، بدنتان باید آن غذا را در معده‌تان خرد و هضم کند تا بتواند در روده‌ی کوچک حرکت کند. برای این کار، چهار تا پنج ساعت، وقت لازم است. اگر روی غذایی که خورده اید، دوباره غذا بخورید، مراحل هضم دوباره باید شروع شود، درحالی‌که بخشی از غذای‌تان مرحله‌ای از هضم را می‌گذارند، بخش دیگری از غذای‌تان در مرحله دیگری از هضم است. این مسأله باعث دل‌درد، ترش‌کردن معده، خواب آلودگی (به خصوص بعدازظهرها) و یبوست می‌شود.

۴. **به طور منظم ورزش کنید:** بهترین حالت این است که روزی نیم ساعت یا هفته‌ای دویست دقیقه ورزش کنید. می‌توانید پیاده‌روی کنید، بدوید، شنا کنید یا از وسایل ورزشی استفاده کنید. باید تمام اعضای بدنتان را به حرکت وادارید.

۵. **کمربند ایمنی ببندید:** تا سی و پنج سالگی، رایج‌ترین علت مرگ‌های نابهنگام، تصادفات رانندگی است.

۶. **سیگار نکشید:** سیگار با سی و دو بیماری مختلف مرتبط است از جمله سرطان ریه، سرطان روده، سرطان حنجره، سرطان معده، بیماری قلبی و انواع کسالت‌ها.

۷. **نوشیدنی الکلی ننوشید:** مطالعات نشان می‌دهد که نوشیدنی‌های الکلی برای بدن ضرر دارند، درخصوص نوشابه نیز زیاده‌روی نکنید، روزی یکی دو لیوان کافی است. مصرف نوشیدنی‌های الکلی، می‌تواند باعث انواع

مشکلات شود، از جمله پرخوری، تصادف رانندگی، مشکلات شخصیتی و رفتارهای ضداجتماعی.

هریک از این هفت عامل که باعث طول عمر می‌شوند کاملاً نیازمند انضباط فردی است. این هفت عامل، انتخابی هستند. این‌ها کارهایی هستند که خودتان باید تصمیم بگیرید که انجام دهید یا ندهید. آن‌ها کاملاً در اختیار شما هستند.

پنج ویژگی سلامت کامل

در همایش‌های رشد فردی، پنج ویژگی سلامت کامل را به افراد یاد می‌دهیم:

۱. **وزن مناسب:** برای رسیدن به وزن مناسب و سپس حفظ آن تا آخر عمر، باید همیشه انضباط فردی و قدرت اراده داشته باشید، البته نتیجه فوق‌العاده‌ای از آن می‌گیرید. زیبا به نظر می‌رسید، احساس خوبی خواهید داشت و در کل، نگاهتان مثبت‌تر می‌شود و بیشتر احساس مسلط بودن در زندگی‌تان خواهید داشت.

۲. **رژیم غذایی مناسب:** بنجامین فرانکلین[1] می‌گوید: «غذا بخورید تا زنده بمانید، نه این‌که زندگی کنید برای خوردن». طبق بررسی‌هایی که روی ورزشکاران المپیکی بیش از صدوبیست کشور انجام شده است. سه عامل مشترکی که همه‌ی آن‌ها در رژیم غذایی‌شان دارند. عبارت‌اند از:

۱. منبع پروتئین کم چربی
۲. انواع میوه و سبزیجات
۳. آب فراوان، حدود هشت لیوان در روز

با شروع این «رژیم المپیکی»، طی روز هوشیارتر و سرحال‌تر خواهید بود و حواستان بیشتر جمع است.

1- Benjamin Franklin

۳. ورزش مناسب: مهم‌ترین ورزش برای افزایش طول عمر، ورزش ایروبیک است.

به همین منظور، باید هفته‌ای سه بار به مدت سی تا چهل دقیقه به این ورزش بپردازید این ورزش ضربان قلبتان را بالا می‌برد. با راه رفتن سریع، دویدن، دوچرخه سواری، شنا یا اسکی نیز می‌توانید به این هدف برسید.

کارشناسان امور ورزشی مشخص کردند که «بعد از حدود بیست و پنج دقیقه ورزش شدید، اثرش را می‌گذارد. در این مرحله، مغزتان اندورفین ترشح می‌کند که باعث شور و نشاط می‌شود. این ماده طبیعی که بدن تولید می‌کند و آنقدر به طور مثبتی لذت‌بخش است که ممکن است به آن اعتیاد پیدا کنید.

کسانی که به ورزش منظم و جدی عادت کرده‌اند، به این نتیجه رسیده‌اند که هر دفعه که ورزش می‌کنند برای‌شان آسان‌تر می‌شود. آن‌ها مشتاق احساس شادی‌ای هستند که درنتیجه‌ی حرکات ایروبیک به آن‌ها دست می‌دهد.

۴. استراحت کافی: این مسأله خیلی مهم است. بیش از شصت درصد افراد بزرگسال به اندازه‌ی کافی نمی‌خوابند و از «کم‌خوابی» رنج می‌برند. آن‌ها دیر به رختخواب می‌روند، خواب خوبی ندارند و زود هم از خواب بیدار می‌شوند و در طی روز آشفته‌اند. این پدیده‌ی خواب ناکافی، باعث بازدهی ضعیف، اشتباهات بیشتر، حوادث صنعتی، تصادف خودرو، بدخلقی، مشکلات شخصیتی و بسیاری از مشکلات دیگر می‌شود.

اگر زندگی و کار معمولی دارید، حدود هشت ساعت خواب در شب نیاز دارید. اگر درحالی‌که به این هشت ساعت خواب نیاز دارید فقط شش یا هفت باعث بخوابید، کم‌کم دچار «کسری خواب» می‌شوید طوری که سه‌شنبه یا چهارشنبه، وقتی که صبح از خواب بیدار می‌شوید، به اولین موضوعی که فکر می‌کنید این است که چگونه می‌توانید هرچه زودتر به خانه بیایید و شب

بخوابید. اگر در حالی که تازه از خواب بیدار شده‌اید به فکر دوباره خوابیدن هستید، باید بدانید که به اندازه‌ی کافی نخوابیده‌اید.

علاوه بر هشت ساعت خواب شبانه، باید گهگاهی هم در کار به خودتان استراحت بدهید، هم آخر هفته‌ها را استراحت کنید و هم به طور منظم مرخصی بگیرید و به تعطیلات بروید. با مرخصی گرفتن، اجازه می‌دهید تا باطری‌های ذهن و احساستان دوباره شارژ شوند. بعد از یک آخر هفته‌ی دو سه روزه، وقتی که به سر کارتان برمی‌گردید. کاملاً استراحت کرده‌اید و آماده‌اید که بهترین بازدهی‌تان را داشته باشید.

۵. طرز فکر مناسب: شاید این مهم‌ترین عامل باشد. خوشبختی خصوصیتی است که بیشتر از همه باعث سلامت، خوشبختی و طول عمر می‌شود. هرچه که نسبت به خود و زندگی‌تان خوشبین‌تر باشید، سلامتتان در همه‌ی بخش‌ها، مهم‌تر خواهد شد.

مردمی که خوشبین و مثبت هستند معمولاً دستگاه ایمنی قویتری دارند و درنتیجه، به ندرت مریض می‌شوند. خیلی کم پیش می‌آید که سرما بخورند یا آنفلوآنزا بگیرند. آن‌ها بعد از کار سخت یا خستگی، دوباره با شور و نشاط به کارشان برمی‌گردند. انسان خوشبین «سپری نچسب» می‌سازد و در مقابل بسیاری از بیماری‌ها و دردهایی که بر افراد عادی تأثیر می‌گذارند، از خود محافظت می‌کند.

مراقب وزنتان باشید

بزرگ‌ترین مشکلی که امروزه مردم برای حل آن‌ها نیاز به انضباط فردی دارند، پرخوری و **اضافه وزن** است. بیش از شصت درصد آمریکایی‌ها اضافه وزن دارند، بیشتر از بیست درصدشان چاق هستند، یعنی وزنشان سی درصد بالاتر از وزن طبیعی‌شان هست. شاید در هیچ جای دیگری به اندازه رسیدن به وزن مطلوب و سپس برای بقیه عمر مراقبت از آن، به انضباط نیاز نباشد.

حتماً شنیده‌اید که: «رژیم، کاری از پیش نمی‌برد.» معنای واقعی این جمله؛ یعنی وقتی که با گرسنگی کشیدن وزنتان را کم می‌کنید به همان سرعتی که وزن کم کرده‌اید، دوباره اضافه وزن پیدا می‌کنید. این مسأله علت‌های فراوانی دارد.

هر کسی، سرعت سوخت و ساز مشخصی دارد. این میزان، سرعتی است که انرژی می‌سوزانید. این سرعت سوخت و ساز در سراسر عمرتان بر اساس نسبت میزان غذایی که می‌خورید و به میزان فعالیتی که برای مصرف آن انجام می‌دهید، تعیین می‌شود.

علاوه بر میزان سوخت و ساز بدن، «نقطه‌ی ثابت» هم دارید؛ یعنی نقطه‌ای که وزنتان ثابت می‌ماند، مثل ترموستات و هر چقدر هم که در نتیجه‌ی رژیم غذایی فشرده، وزن کم کنید، دوباره به همان وزن برمی‌گردید.

نقطه‌ی ثابتتان را تغییر دهید

برای این‌که برای همیشه وزنتان را کم کنید، باید نقطه‌ی ثابتتان را پایین‌تر بیاورید. برای رسیدن به این هدف، اول باید **تصویر ذهنی** واضحی از خودتان، در حالی‌که به وزن مطلوبتان رسیده‌اید، خلق کنید. تصویری در مجله یا کسی که اندام دلخواهتان را دارد، بگیرید و سپس صورتتان را جای صورت آن عکس بگذارید.

سپس کم‌کم، اما **به صورت ثابت**، کیفیت و کمیت غذای‌تان را تغییر دهید، بدون این‌که بخواهید به رژیم قبلی‌تان برگردید. خودتان را آماده کنید تا دست‌کم یک سال روی این تغییر همیشگی کار کنید. یادتان باشد اگر اضافه وزن دارید، سال‌ها طول کشیده است که به این‌جا رسیده‌اید. آماده باشید تا وقت بسیاری بگذارید تا به وزن اولتان برگردید.

اشتباه کشنده در رژیم‌غذایی

بسیاری از مردم رژیم می‌گیرند و وزن کم می‌کنند، با این فکر که به محض این‌که مقدار مشخصی وزن کم کردند، می‌توانند به خودشان جایزه بدهند و

بیرون بروند و غذایی عالی بخورند یا هر چقدر که دلشان می‌خواهد، دسر بخورند. به عبارت دیگر، آن‌ها همان اول کار، به این فکر می‌کنند که وقتی وزن کم کردند، به خودشان جایزه بدهند و تا خرخره غذا بخورند. این عمل محکوم به شکست است.

در عوض، برای جایزه دادن به خودتان، ساختاری طراحی کنید که در آن غذا نباشد. مثلاً تصمیم بگیرید که لباس جدیدی بخرید که فقط وقتی به وزن مطلوبتان برسید، اندازه‌تان می‌شود. خود و خانواده‌تان را به تعطیلات ببرید و به تفریح بپردازید. با کسی شرط ببندید که طی یکسال وزنتان را کم می‌کنید و آن را حفظ می‌کنید.

روش کاهش وزن دائم

راز سلامت کامل را در پنج کلمه می‌توان خلاصه کرد: «کم بخورید و زیاد ورزش کنید.»

تنها راهی که می‌توانید برای همیشه وزن کم کنید، این است که بیشتر از کالری دریافتی‌تان، کالری بسوزانید. هیچ راه دیگری وجود ندارد. همچنین، طی مدتی طولانی می‌توانید به این هدف برسید، به خصوص اگر به خودتان اجازه داده باشید که بیش از اندازه چاق شوید.

در برنامه‌ی «بزرگ اندیشی»، اهمیت اجتناب از سه سم سفید: شکر، نمک، و آرد را آموزش می‌دهیم.

از دست شکر خلاص شوید: برای کاهش وزن دائم و حفظ سطوح بالای سلامت و انرژی، باید تمام شکرهای خالص را از رژیم غذایی‌تان حذف کنید. شکر خالص؛ یعنی شکری که در شکلات، کیک، نان شیرینی، دسر، نوشابه، کمپوت میوه و قهوه موجود است؛ یعنی تمام شکل‌های شکر که مردم هر روز به مقدار زیاد مصرف می‌کنند.

حقیقت این است که برای داشتن سلامت جسمانی کامل، به هیچ **شکر اضافه‌ای** احتیاج ندارید. با حذف کامل شکر و محصولات شکردار از

زندگی‌تان، و «ترک اعتیاد به شکر» می‌توانید به تدریج روزی ۴۵۰ گرم وزن کم کنید.

با نمک خداحافظی کنید. همچنین باید تمام نمک اضافی را از رژیم غذایی‌تان حذف کنید. اگر چه فرد معمولی نمک کافی را از تمام غذاهای مختلفی که می‌خورد، به‌دست می‌آورد، اما با خوردن غذاهای پرنمک و سپس اضافه کردن نمک اضافی به غذا، سالی نه کیلو نمک اضافی دریافت می‌کند.

با مصرف نمک اضافی، آب در بدنتان باقی می‌ماند تا آن نمک به صورت محلول حفظ شود. هنگامی که نمک اضافه را کنار می‌گذارید و همزمان روزی هشت لیوان آب می‌خورید، بدن تمام مایعات اضافی را آزاد می‌کند و همان روز اول، یک و نیم تا دو کیلو وزن کم می‌کنید.

از محصولاتی که از آرد سفید به‌دست آمده‌اند، پرهیز کنید. در نهایت، تمام محصولات تولید شده از آرد سفید را از رژیم غذایی حذف کنید؛ یعنی انواع نان، نان شیرینی، پاستا، کلوچه، دست پیچ و هر غذای دیگری که از آرد به‌دست آمده است.

آرد سفید در واقع، «ماده‌ای بی‌خاصیت» است که تمام مواد مغذی آن را گرفته‌اند و سپس سفیدش کرده‌اند. وقتی که عنوان «نان سفید غنی شده» را می‌بینید، باید بدانید که؛ یعنی آرد سفیدی که خودش ماده غذایی بی‌خاصیتی است، با ویتامین‌های شیمیایی و مصنوعی تقویت شده است که همه‌ی آن‌ها نیز در مراحل پخت، از بین می‌روند. محصولات آرد سفید، هیچ ارزش غذایی ندارند.

تغییری ساده در رژیم غذایی

چند وقت پیش، نامه‌ای از مردی سی و دو ساله ساکن فلوریدا به دستم رسید. او نوشته بود که سال‌هاست کتاب‌هایم را می‌خواند و به برنامه‌هایم گوش می‌کند. او بیشتر از آنچه که فکرش را می‌کرد به سطح مالی بالا و

موفقیت شغلی دست یافته است. اما هر کاری که می‌کرد، نمی‌توانست از شر نه کیلو اضافه وزنش خالص شود.

سپس یک روز، او به برنامه «تفکر بزرگ» گوش کرد و توصیه‌هایم درباره‌ی سه سم سفید را شنید. خوشبختانه، هم با انضباط و هم مصمم بود. از قدرت اراده‌اش استفاده کرد تا عادت به این سه غذا را بشکند و کاملاً آن‌ها را کنار بگذارد.

می‌گفت، اتفاقی که برایش افتاد چیزی از معجزه کم نداشت. طی شش ماه، نه کیلوگرم کم کرده بود. زمانی که برایم نامه نوشته بود، دو سالی بود که وزن مطلوبش را حفظ کرده بود. او می‌گفت که ظاهرش تغییر کرده بود، احساس متفاوتی داشت و جذاب‌تر شده بود و عزت‌نفس و اعتماد به نفسش بالاتر رفته بود. از وقتی که وزن کم کرده بود، کل زندگی‌اش بهتر شده بود.

صد ساله شوید

هدفتان در زندگی باید این باشد که از بالاترین میزان سلامت و انرژی بهره‌مند شوید. برای رسیدن به این هدف لازم است که غذای مناسب و **کم** بخورید. باید به‌طور منظم ورزش کنید و هر روز تک‌تک اجزای بدنتان را به حرکت درآورید.

برای برخورداری از سلامت فیزیکی عالی باید تفریح و استراحت فراوانی داشته باشید. از همه مهم‌تر، باید طرز فکر مثبتتان را حفظ کنید، به‌طوری که در هر موقعیتی به دنبال نکات مثبت باشید و مصمم بمانید که فردی کاملاً خوشبین باشید.

اجرای انضباط فردی و قدرت اراده در هریک از این بخش‌ها، پاداشی به شما می‌دهد که از تلاشی که کرده‌اید، خیلی بیشتر است. با اجرای انضباط فردی در عادات سلامتی‌تان، می‌توانید از آنچه که تصورش را می‌کنید، زندگی بهتر و طولانی‌تری داشته باشید. در فصل ۱۷، پیشنهادهای بیشتری

در اختیارتان قرار می‌دهیم، به خصوص بر ورزش و تناسب اندام بیشتر تمرکز خواهیم کرد.

تمرین عملی

۱. در رابطه با سلامتتان، کمال مطلوبتان را مشخص کنید: اگر می‌توانستید با چرخاندن عصای جادویی، سلامتتان را به هر شیوه‌ای عالی کنید، چه تفاوتی با وضعیت امروزتان داشت؟

۲. عزمتان را جزم کنید تا بقیه‌ی زندگی‌تان، بهترین قسمت زندگی‌تان باشد. اولین تغییر یا کاری که باید انجام دهید، چیست؟

۳. معاینه پزشکی کاملی داشته باشید و از پزشکتان بپرسید که چگونه می‌توانید از سلامت جسمانی بالایی برخوردار شوید. سپس آن توصیه‌ها را دنبال کنید.

۴. وزن دلخواه‌تان را مشخص کنید و آن را هدف خود قرار دهید. از مراحل هدف‌گذاری که در فصل ۴ یاد گرفتید، استفاده کنید تا برای رسیدن و حفظ وزن دلخواه‌تان، برنامه‌ریزی کنید.

۵. از روش ذهن‌گشایی (در فصل ۴، توضیح داده شد) استفاده کنید و برای این پرسش که «هر روز چه کار می‌توانم انجام دهم تا در سلامت کامل و پرتوان باشم؟»، دست‌کم بیست جواب پیدا کنید.

۶. عادات سلامتی و پژوهش‌هایی را مرور کنید که در این فصل بحث شد و به بازدهی خودتان در اجرای آن روش‌ها از ۱ تا ۱۰ نمره بدهید.

۷. درخصوص یکی از کارهای مشخصی که می‌خواهید بی‌درنگ انجام دهید تا مطمئن شوید که تا هشتاد، نود سالگی و حتی بیشتر عمر می‌کنید، تصمیم بگیرید.

فصل هفدهم

انضباط فردی و تناسب اندام

«اعتقاد راسخ، موضوعات بسیاری را شامل می‌شود و توضیحش به نسبت سخت است. خصوصیات آن عبارت‌اند از فداکاری و خویشتن‌داری. همچنین، مهم‌تر از همه، اراده‌ی کامل با انضباط همراه است که هرگز تسلیم نمی‌شود. حالتی ذهنی است که می‌توانید آن را شخصیت در عمل دانست.»

وینس لامباردی[1]

برای رسیدن و حفظ سطوح بالای تناسب اندام تمام عمر انضباط فردی و اراده داشته باشید. خوشبختانه، تناسب اندام، خودش پاداش خودش است،

1- Vince Lombardi

نه‌تنها هنگام ورزش، احساس خوبی تجربه می‌کنید، بلکه بقیه اوقات هم احساس فوق‌العاده‌ای دارید.

اگر هدفتان زندگی طولانی، سالم و شاد، و اندام متناسب باشد، هیچ چاره‌ای جزء ورزش منظم ندارید. خوشبختانه، مجبور نیستید که در حد ورزشکاران المپیکی ورزش کنید تا به میزان عالی تندرستی برسید. با اضافه‌کردن ورزش و آمادگی جسمانی به برنامه روزانه‌تان و فقط کمی اصلاح سبک زندگی‌تان، می‌توانید تناسب اندامتان را به‌دست آورید.

به توصیه‌ی کارشناسان گوش کنید

کارشناسان زیبایی اندام به طور کلی معتقدند که باید هفته‌ای دویست تا سیصد دقیقه ورزش کنید. تا به بالاترین سطح سلامت جسمانی که برای‌تان امکان‌پذیر است، دست یابید؛ یعنی باید هفته‌ای پنج تا شش بار بین سی تا شصت دقیقه ورزش کنید.

دست‌کم، اگر هر روز صبح قبل از شروع کار یا هر روز غروب موقع برگشتن به خانه و آخر هفته، نیم ساعت پیاده‌روی کنید، یکی از سالم‌ترین افراد جامعه خواهید بود.

اگر میزان ورزشتان را به روزی یک ساعت و پنج بار در هفته افزایش دهید، جزء آن یکی – دو درصد افراد برتر تناسب اندام در جهان می‌شوید.

اول ورزش کنید

بهتر است ورزش، اولین کاری باشد که هر صبح انجام می‌دهید، این زمان بهترین زمان برای ورزش کردن است. کسانی که هر صبح از خواب بیدار می‌شوند، به مدت سی تا شصت دقیقه ورزش می‌کنند، بیشتر احتمال دارد که ورزش را جزء ثابت زندگی روزانه‌شان قرار دهند.

از سوی دیگر، کسانی که در طی روز، ورزش کردن را به تأخیر می‌اندازند، مثلاً بعد از کار، سراغ آن می‌روند، همه‌ی آن‌ها بدون استثناء احساس

می‌کنند که خیلی خسته‌اند یا کارهای بسیاری برای انجام دادن دارند. آن‌ها ورزش کردن را به روز دیگر موکول می‌کنند، روزی که هرگز نمی‌آید.

برای شروع و دنبال کردن برنامه‌ی ورزشی منظم – انضباط بسیاری، لازم است. اما اگر بتوانید خودتان را وادار کنید که هر صبح به محض این‌که از خواب بیدار شدید، ورزش کنید، این کار برای‌تان آسان‌تر می‌شود.

به خودتان کلک بزنید

بسیاری از مردم، از جمله خود من، هر صبح برای ورزش کردن، به خودشان کلک می‌زنند؛ آن‌ها لباس ورزشی‌شان را کنار تختشان می‌گذارند درنتیجه، وقتی بیدار می‌شوند، به آن‌ها گیر می‌کنند. حتی قبل از این‌که کاملاً بیدار شوند، می‌بینند که لباس و کفش بر تن دارند و مشغول دویدن دور حیاط هستند. حتی قبل از این‌که بفهمند چه اتفاقی افتاده است، نصف ورزش روزانه‌شان را انجام داده‌اند، ضربان قلبشان بالا رفته، ریه‌هایشان به نفس‌نفس زدن افتاده است و احساس خوبی نسبت به خود پیدا کرده‌اند.

افراد هر وقت که از دوی صبحگاهی یا سایر ورزش‌ها برمی‌گردند، همیشه خوشحال و خندان هستند. علت آن، «تأثیر ورزش» است که بعد از بیست و پنج یا سی دقیقه به‌وجود می‌آید. مغزشان اندورفین ترشح می‌کند و آن‌ها به شوق می‌آیند.

هوشتان را تقویت کنید

ثابت شده است کسانی که اول صبح به ورزش ایروبیک می‌پردازند، در طی روز، باهوش‌تر، خلاق‌تر و زرنگ‌تر هستند. آن‌ها در آزمایش هوش، واقعاً نمرهٔ بالاتری می‌گیرند و در سراسر روز، پیشنهادهای بیشتری به ذهنشان خطور می‌کند که چطور کارشان را بهتر انجام دهند.

دلیل این مسأله واضح است. وقتی که هر صبح، قبل از هر کاری، به ایروبیک می‌پردازید، خونتان اکسیژن بیشتری به بخش دِماغی مغزتان

می‌رساند، این بخش از مغز مسئول تفکر، تجزیه و تحلیل و تصمیم‌گیری است. درنتیجه، از همان اول صبح، هوشیار و آگاه می‌شوید و تا چندین ساعت همین‌گونه هستید.

وقتی که به محض بیدار شدن، ورزش می‌کنید، میزان سوخت و ساز بدنتان بیشتر می‌شود. درنتیجه، بدنتان تمام روز، مدام کالری می‌سوزاند و تا چند ساعت بعد از ورزش، به وزن کم‌کردن ادامه می‌دهد.

هنگامی که اول صبح یا هر زمان دیگری در طی روز، ورزش می‌کنید، گرسنه می‌شوید.

اما از آنجایی که به روشی مناسب از بدنتان کار کشیده‌اید، بطور طبیعی، میل به غذاهای سالم دارید. دیگر میل چندانی به غذاهای شیرین یا دسر ندارید.

ورزش را بخشی از زندگی‌تان قرار دهید

یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید انجام دهید تا به تناسب اندام برسید و آن را حفظ کنید، عضویت در باشگاه ورزشی و شرکت در کلاس‌های منظم ورزشی است. حتی می‌توانید کمی بیشتر هزینه کنید و مربی خصوصی بگیرید تا هفته‌ای سه، چهار جلسه برای‌تان برنامه ورزشی بگذارد.

اگر کسی باشد که حضورتان در کلاس را نظارت کند یا مرتب زیر نظرتان داشته باشد تا مطمئن شود که برنامه ورزشی‌تان را پیگیری می‌کنید، احتمال این‌که خودتان را مجبور کنید که برنامه‌ی روزانه تناسب اندام را شروع کنید و ادامه دهید، بیشتر می‌شود.

در حال حاضر، بسیاری از مردم، مربی خصوصی می‌گیرند. مربی خصوصی می‌تواند یا به منزل یا محل کارتان بیاید یا این‌که شما به باشگاهی ورزشی بروید که مربی خصوصی هم دارد و او روی وسایل ورزشی مشخصی که می‌خواهید، با شما کار کند.

کسانی که مربی خصوصی دارند، از نتیجه‌ی آن خیلی راضی هستند. آن‌ها به این نتیجه می‌رسند که مربی‌شان، روی آن‌ها حساب کند، تأثیر مثبتی روی آن‌ها می‌گذارد و باعث می‌شود که کمتر بخورند تا وزن کمتری برای کم کردن داشته باشند و موقع ورزش، سخت‌تر کار کنند تا تعریف و تمجید مربی‌شان را به‌دست آورند.

به ورزش سازمان‌یافته ملحق شوید

ورزش‌های سازمان‌یافته راهی فوق‌العاده برای رسیدن به تناسب اندام و حفظ آن است. آن‌ها از نظر زمان و برنامه‌ریزی بسیار سخت‌تر هستند، اما نتیجه‌ی آن معمولاً فوق‌العاده است.

اگر عضو گروه ورزشی باشید – چه بیسبال، تنیس، فوتبال، بدمینگتون یا هر ورزش دیگری – و سر مربی یا مربی‌ای داشته باشید که به‌طور منظم با شمار کار کند، متمرکزتر و با انضباط‌تر می‌شوید. بیشتر اوقات و به‌طور جدی ورزش می‌کنید و از خیلی از مردم، متناسب‌تر و خوش هیکل‌تر می‌شوید.

عادت‌های بهتر و جدیدی را در خود تقویت کنید

متأسفانه، تناسب اندام و تمرین ورزشی نیاز به **انضباط** بسیاری دارد و افراد کمی می‌توانند این نوع رژیم ورزشی را شروع کنند و ادامه دهند. چه خوب، چه بد، هر کاری که به‌طور مرتب انجام دهید، به عادت تبدیل می‌شود و بسیاری از مردم عادت ورزش منظم را ترک می‌کنند و دیگرِ هرگز به آن عادت برنمی‌گردند.

خوشبختانه، ماهی را هر وقت از آب بگیرید، تازه است. هر وقت که بخواهید می‌توانید تصمیم بگیرید که تناسب اندام عالی داشته باشید. می‌توانید **همین حالا** تصمیم بگیرید که برنامه تناسب اندام را شروع کنید و سپس آن را آزمایش یا محکی برای خود قرار دهید تا بفهمید که آیا اراده و انضباط لازم برای دنبال کردن تصمیمتان را دارید یا نه.

می‌توانید همین امروز شروع کنید

چند سال پیش، زنی شصت و هشت ساله، در خانه سالمندان زندگی می‌کرد و هرگز هم زیاد به ورزش فکر نکرده بود. او سخت کار کرده بود، خانواده‌اش را به سروسامان رسانده بود، مادربزرگ شده بود و حال در خانه‌ی سالمندان زندگی خوبی داشت.

روزی، ویژه برنامه‌ای درباره‌ی پیاده‌روی تند از تلویزیون تماشا کرد. در طی برنامه، آن‌ها با چند نفر که پنجاه – شصت ساله بودند و در مسابقه دو ماراتن شرکت کرده بودند، مصاحبه کردند. بعضی از آن‌ها، دیر شروع کرده بودند.

این زن شصت و هشت ساله تصمیم گرفت که او هم در دو ماراتن شرکت کند. او به نزدیک‌ترین فروشگاه لوازم ورزشی رفت و کفش مناسب دو خرید. همان روز، رژیم ورزشی‌اش را با پیاده‌روی در اطراف محل زندگی‌اش شروع کرد. طی چند هفته‌ی بعد، روز به روز مسافت طولانی‌تری را پیاده‌روی می‌کرد. کتاب‌هایی را خرید و به دنبال توصیه‌هایی بود که چگونه پاهایش را برای دو، آماده کند.

تقویت تدریجی

بعد از دو ماه، پیاده‌روی تند را هم به برنامه‌ی پیاده‌روی‌اش، اضافه کرد بعد از شش ماه دو را نیز به برنامه ورزشی‌اش اضافه کرد. در پایان سال اول، در مسابقات محلی دوی ماراتن نیمه حرفه‌ای، دوید.

در پایان هفتاد و پنج سالگی، دوی ماراتن ۲۶/۴ مایلی و ماراتن صحرایی پنجاه مایلی را تمام کرده بود. مهم‌ترین نکته این بود که قبل از شصت و هشت سالگی، هرگز ندویده بود.

حالا، بهانه شما چیه؟ اگر این زن شصت و هشت ساله توانست آنقدر دیر ورزش را شروع کند، پس چرا شما نتوانید؟

یکی از بهترین کارهایی که تضمین می‌کند زندگی طولانی شادی خواهید داشت و باهوش و پرانرژی خواهید بود، شروع برنامه‌ی ورزشی منظم است، به طوری که هفته‌ای چهار یا پنج روز آن را انجام دهید و تا آخر عمر به آن ادامه دهید.

با اجرای انضباط فردی و اراده و رسیدن به تناسب اندام عالی و سپس حفظ آن برای سال‌های سال، احساس فوق‌العاده‌ای نسبت به خود پیدا می‌کنید.

در فصل بعد، یاد می‌گیرید که چگونه انضباط فردی در ازدواج، می‌تواند تأثیر فوق‌العاده‌ای در اطمینان از خوشبختی پایدار و رضایت از زندگی در کنار فردی دیگر داشته باشد.

تمرین عملی

۱. امروز، روز عمل است! تصمیم بگیرید که طی ماه‌های آینده به بهترین موقعیت فیزیکی عمرتان برسید و سپس به سرعت دست به کار شوید.

۲. قبل از شروع، معاینات پزشکی کاملی انجام دهید تا از وضعیت جسمی و محدودیت‌هایتان آگاه شوید.

۳. با روزی نیم ساعت پیاده‌روی شروع کنید، ترجیحاً اولین کاری باشد که در صبح انجام می‌دهید، یا اگر صبح‌ها نمی‌توانید، بعد از کارتان انجام دهید.

۴. در باشگاهی ورزشی یا مراکز سلامت عضو شوید، شهریه یک سال را بپردازید و با خودتان قرار بگذارید که هفته‌ای پنج مرتبه به مدت یک ساعت ورزش کنید.

۵. مربی خصوصی بگیرید و از او بخواهید که برنامه‌ای ورزشی برای‌تان طراحی کند که هر هفته ایروبیک، تمرین‌های قدرتی و نرمشی را داشته باشید.

۶. دستگاه تردمیل، دوچرخه ثابت یا اسکی فضایی بخرید و آن را مقابل تلویزیونتان قرار دهید، به این ترتیب، ورزش به بخشی از خانه و زندگی خانواده‌گی‌تان تبدیل می‌شود.

۷. کم‌کم شروع کنید و به آرامی کار کنید، تصمیم بگیرید قبل از این‌که متوجه تغییر اساسی شوید، چندین هفته پشت‌سر هم ورزش کنید، صبور، با پشتکار و مصمم باشید.

فصل هجدهم

انضباط فردی و ازدواج

««کنترل نفس بهتر از هزار پیروزی در نبرد است، زیرا در این صورت پیروزی از آن شماست. دیگر هیچ کس حتی فرشته یا اهریمن، بهشت یا جهنم نمی‌تواند آن را از شما بگیرد.»

بودا

توانایی‌تان در برقراری ارتباطی عاشقانه و بلندمدت، ابزاری مهم در ارزیابی شخصیت و هویتتان است.

زن و مرد دو نیمه‌ای هستند که یک کل را می‌سازند. آن‌ها خصوصیات و ویژگی‌های متفاوتی دارند که وقتی به خوبی با هم ترکیب شوند، به تکامل، تعادل و هماهنگی‌ای که طبیعت نیاز دارد، می‌رسند.

خصوصیات اساسی برای ازدواج و ارتباط عاشقانه، اعتماد و احترام است. زن و مرد ممکن است اختلافتان بسیاری در زندگی زناشویی‌شان داشته

باشند، اما تا وقتی که اعتماد و احترام میان آن‌هاست، ازدواجشان حتماً پایدار می‌ماند اگر یکی از آن‌ها، دیگر به همسرش اعتماد نداشته باشد یا دیگر به او احترام نگذارد، آن رابطه به پایان خود رسیده است.

بسیاری از ازدواج‌ها به طلاق ختم می‌شوند و بسیاری از افراد مطلقه چندین ازدواج داشته‌اند که همه‌شان ناموفق بوده‌اند. با این حال، بعضی از مردم، یکبار ازدواج می کنند و تا آخر عمر راضی باقی می مانند. چرا اینطوری هست؟

راز ازدواج موفق

شاید مهم‌ترین دلیل ازدواج موفق و شاد، **سازگاری** است. چنین زوج‌هایی به صورت مطلوب با هم همخوانی دارند و هریک خصوصیات و ویژگی‌های مکمل یک‌دیگر را دارند که به راحتی با هم ترکیب می‌شوند تا تعادلی عالی را شکل دهند.

مردم اغلب می‌گویند که «تفاوت‌ها باعث جذب افراد می‌شود.» این سوءتفاهم است. تفاوت‌ها فقط در یک بخش جذب می‌کند و آن **خلق و خوست**. همیشه با کسی که اخلاقش، نقطه مقابل اخلاق شماست یا مکمل آن هست، بیشترین سازگاری را دارید. برای مثال، اگر اجتماعی و برون‌گرا هستید، با کسی که کم حرف‌تر و تودارتر است، سازگاری بیشتری دارید. اگر پرحرف و پرشور هستید، با کسی که آرامتر و شنونده‌ی خوبی هست، راحت‌تر کنار می‌آیید. طبیعت نیاز به تعادل در خلق و خوی دو طرف دارد تا بتوانند با هم سازگار و شاد باشند.

کبوتر با کبوتر، باز با باز

در سایر بخش‌ها، به خصوص در زمینه‌ی **ارزش‌ها**، این شباهت‌هاست که دو نفر را به هم جذب می‌کند. کبوتر با کبوتر، باز با باز. همیشه جذب کسانی

می‌شوید و با افرادی بیشترین سازگاری را دارید که ارزش‌های اساسی مشترک فراوانی با شما دارند.

تمام انواع عشق، واکنش به یک **ارزش** است. ما آنچه را که خیلی برای‌مان ارزش دارد، دوست داریم، چه آن را در خودمان ببینیم، چه در دیگران. وقتی زوجی به‌راستی خوشبخت هستند، به نظر می‌رسد که در رابطه با خانواده، پول، اخلاقیات، کار، بچه‌ها، سیاست، مذهب و مردم، ارزش‌های مشترک فراوانی دارند.

مردم اغلب تأکید می‌کنند که زوج‌های خوشبختی وجود دارند که طرفدار حزب‌های مختلفی هستند یا مذهب مختلفی دارند. اما مسأله‌ی مهم در تعادل و همخوانی به این برمی‌گردد که با چه شدتی فرد برای مسأله‌ای ارزش قائل است. این شدت و جدیت مشخص می‌کند که آیا فرد به‌طور مطلق و متعصبانه‌ای به عقایدش در زندگی پایبند است یا درباره‌ی آن‌ها چندان سختگیر نیست و انعطاف‌پذیر است.

مردم با وجود طرفداری از حزب‌های مختلف سیاسی، می‌توانند عاشق هم شوند و سال‌های بسیاری با شادی در کنار هم زندگی کنند، البته تا وقتی که باورهای سیاسی‌شان آنقدر برای‌شان مهم نشده باشد که روی مسائل مهم‌تر رابطه‌شان نظیر بچه‌ها، خانواده و ارزش‌ها، مقدم شود.

عشق بزرگ‌ترین نیاز ما در زندگی است

گفته می‌شود که «هرکاری که در زندگی انجام می‌دهیم یا رسیدن به عشق است یا جبران کمبود عشق است.» روان‌شناسان به طور کلی، معتقدند که علت اصلی مشکلات شخصیتی در زندگی بزرگسالی، می‌تواند به عشقی که در دوران جنینی و کودکی از آن‌ها دریغ شده است، برگردد.

مردم مثل گل سرخ که به باران نیاز دارند، به عشق نیاز دارند. بدون عشق و مقبولیت کافی، افراد انواع مشکلات شخصیتی و جسمی را از خود نشان می‌دهند. فقط زمانی می‌توانید شاد و خوشبخت باشید که نیازتان به

عشق کاملاً برآورده شده باشد.

ازدواج موفق و شاد به انضباط فردی و تسلط بر نفس بسیاری نیاز دارد. عشق به خویشتن‌داری و از خودگذشتگی نیاز دارد. وقتی که به‌راستی عاشق کسی باشید، خوشبختی و آسایش آن فرد از خوشبختی و آسایش خودتان مهم‌تر می‌شود. دوست دارید به هر قیمتی که شده است، خوشبختی کسی را که دوست دارید، فراهم کنید و در این راه از هیچ کاری دریغ نمی‌کنید.

در کتاب‌های آسمانی‌آمده: «عشق رنجی طولانی می‌کشد و مهربان است؛ عشق حسود نیست، عشق از خودش انتقام نمی‌گیرد، عشق مغرور نیست.»

«عشق رفتار ناپسندی با خود ندارد، به دنبال نفع خودش نیست، به راحتی عصبانی نمی‌شود و اصلاً به بدی فکر نمی‌کند.»

«عشق از بی‌عدالتی لذت نمی‌برد، بلکه عاشق حقیقت است.»

«عشق همه چیز را به‌وجود می‌آورد، عشق همه چیز را باور می‌کند، امیدوار است و تمام مشکلات را تحمل می‌کند، عشق هرگز شکست نمی‌خورد.»

در هر مشکلی به تحمل و درک نیاز است

هر انسانی خصوصیات بی‌نظیر و خاصی دارد که او را از دیگر مردم متمایز می‌کند. هر انسانی، نظرات، سلیقه، امید و آرزو، رؤیاها و انتظارات متفاوتی دارد. هر انسانی تجارب مختلفی دارد و جهان اطرافش را طوری دیگر می‌بیند و طوری دیگر با آن برخورد می‌کند.

وقتی که با فرد دیگری ارتباط عاشقانه برقرار می‌کنید، هر چقدر هم که احساس صمیمیت کنید و از بسیاری لحاظ با هم سازگاری داشته باشید، باز هم در زمینه‌هایی با هم اختلاف و نارضایتی دارید. این مسائل عادی و طبیعی است و هر وقت که این اختلافات پیش می‌آید، می‌توان با اجرای تسلط بر نفس و انضباط فردی آن را حل کرد.

برای داشتن انضباط فردی در ارتباطتان باید کاملاً با خودتان صادق و روراست باشید، باید خودتان باشید و هرگز سعی نکنید که کس دیگری باشید. برای اجرای انضباط فردی و صداقت لازم است که افکار و احساستان را واضح و بدون خشم و دلخوری بیان کنید و بتوانید با خونسردی و صبورانه به احساسات، افکار و نظرات فرد مقابل نیز گوش کنید.

سبک‌های ارتباطی زن و مرد

زن و مرد از لحاظ بسیاری با هم تفاوت دارند. طبق اسکن‌های MIR، مردان هنگام برقراری ارتباط فقط از دو مرکز مغزشان استفاده می‌کنند ولی وقتی زنان ارتباط برقرار می‌کنند، از هفت مرکز مغزشان استفاده می‌کنند. انگار مردان هنگام برقراری ارتباط از دو چراغ استفاده می‌کنند، در حالی‌که مغز زنان چلچراغ است.

مردان در آنِ واحد فقط یک مسأله را می‌توانند، پردازش کنند، در حالی‌که زنان، همزمان چند مطلب را می‌توانند پردازش کنند. وقتی مردی تلویزیون تماشا می‌کند، هیچ چیز دیگری را نمی‌بینید یا نمی‌شنود، از جمله حرف‌هایی که از پشت‌سر یا اطراف به او می‌گویند. او محو تماشای تصویر و کلمات تلویزیون می‌شود.

مردان موقع رانندگی برای خواندن نقشه باید صدای رادیو را کم کنند. باید صدای تلویزیون و رادیو را کم کند تا بتوانند به تلفن جواب دهند. او نمی‌تواند همزمان، هم بخواند و هم تلویزیون تماشا کند یا گوش کند. مردان خیلی کارها را می‌توانند به خوبی انجام دهند، اما در آنِ واحد فقط یک کار می‌توانند انجام دهند. مردان مایلند که روی کارها تمرکز کنند.

از سوی دیگر، زنان می‌توانند همزمان، صحبت کنند، شام بپزند، تلویزیون تماشا کنند، نامه بخوانند و با بچه‌ها یا شوهرشان هم صحبت کنند. آن‌ها چند بعدی هستند و می‌توانند همزمان به چند مسأله بپردازند. آن‌ها

می‌توانند همزمان، هم حرف بزنند و هم گوش کنند و حواسشان به کارها و حرف‌های اطرافیانشان هم باشد.

خانم‌ها استاد برقراری ارتباط‌اند. آن‌ها نسبت به دیگر مردم، احساس دارند. وقتی خانم و آقایی در همایش اجتماعی شرکت می‌کنند، ظرف ده دقیقه آن خانم، موقعیت هر یک از افراد حاضر در سالن را ارزیابی و تحلیل می‌کند. در مقابل، آقایی که همراه آن خانم است، اطلاعات کمی دستگیرش شده یا اصلاً متوجه هیچ مسأله‌ای نشده است. علتش این است که مردان تفکراتی ساده و مستقیم دارند، در حالی‌که خانم‌ها جزیی‌نگر هستند و نسبت به پویایی و ظرافت‌های روابط اطرافیانشان، بسیار حساس هستند.

ممکن است مردی به همسرش تلفن بزند و بگوید: «سلام». اگرچه آن خانم فقط یک کلمه شنیده است، اما فوراً می‌پرسد: «چه مشکلی پیش آمده؟» او می‌تواند از یک کلمه پشت تلفن یا یک نگاه به این‌که چطور همسرش وارد خانه می‌شود، معانی و احساسات فراوانی را بفهمد.

برای ایجاد ارتباط، باید تلاش کنید

از آن‌جایی که تفاوت‌های بسیاری میان زن و مرد وجود دارد، برای ایجاد و حفظ رابطه‌ای شاد، عاشقانه و بلندمدت به انضباط فراوانی نیاز است.

شاید انضباط **گوش کردن**، مهم‌ترین بخش در سازگاری دو طرف باشد. فقط زمانی که دو نفر وقت می‌گذارند تا به حرف‌های همدیگر به دقت و با حوصله گوش کنند، خطوط ارتباطی‌شان باز می‌ماند و در این زمان است که عشق و سازگاری در رابطه ادامه می‌یابد.

چهار انضباط ساده برای خوب گوش کردن وجود دارد. آن‌ها برای مردان اهمیت بیشتری دارند. چون آن‌ها به شنونده‌ی بدی بودن، مشهورند، به‌خصوص درباره‌ی زنان اطرافشان. این مسأله به علت بی‌علاقگی آن‌ها نیست، بلکه به این دلیل است که ذهنشان به موضوع دیگری مشغول است و به راحتی حواسشان پرت می‌شود.

انضباط گوش کردن

با دقت گوش کنید. اولین انضباط، با دقت گوش کردن است بدون این‌که حرفشان را قطع کنید. طوری گوش کنید که انگار طرف مقابل در حال فاش‌کردن رازی بزرگ یا گفتن شماره برنده در مسابقه بخت‌آزمایی است و فقط یک بار آن را اعلام می‌کند.

اگر آقا هستید، زمانی که همسرتان می‌خواهد با شما صحبت کند، تمام عواملی را که شاید حواستان را پرت می‌کند، کنار بگذارید. تلویزیون یا رادیو را خاموش کنید. روزنامه یا ایمیل را کنار بگذارید. مستقیماً به صورتش نگاه کنید، کمی به جلو خم شوید و با تمام توجه در حرف‌هایش تمرکز کنید.

کتاب **نیازهای مردان، نیازهای زنان،** تأکید می‌کند که مهم‌ترین خواسته زن از همسرش، محبت است. محبت با توجه کامل به حرف‌هایشان، ابراز می‌شود. از آن‌جایی که همیشه به آنچه که برای‌تان ارزشمند است، توجه می‌کنید، با توجه زیاد به طرف مقابل زمانی که حرف می‌زند، به او می‌فهمانید که برای‌تان خیلی باارزش است. با این کار، به عمیق‌ترین نیازهای زن که در ضمیر خودآگاهش هست، پاسخ می‌دهید – نیاز به ارزشمند، مهم و محترم بودن.

قبل از پاسخ مکث کنید: دومین انضباط گوش کردن، مکث قبل از پاسخ است. چند لحظه صبر کنید تا حرف‌هایش را به دقت بررسی کنید. با مکث‌کردن، اگر طرف مقابل حرفش تمام نشده باشد و فقط برای مرتب‌کردن افکارش مکث کرده باشد، احتمال قطع کردن حرفش را کم می‌کنید. با این کار به او می‌گویید که برای حرف‌هایش ارزش قائل هستید و به دقت به حرف‌هایش فکر می‌کنید.

مزیت دیگر مکث‌کردن؛ یعنی چند لحظه سکوت در گفت و گو، این است که نه‌تنها می‌توانید حرف‌هایی را که زده است؛ بشنوید، بلکه می‌توانید حرف‌های ناگفته‌اش یا حرف‌هایی هم را که در لابه‌لای صحبت‌هایش هست هم بشنوید. پیام واقعی در لایه‌های عمیق‌تر ذهنتان نفوذ می‌کند و باعث

می‌شود که بهتر آن را بفهمید و درنتیجه، با هوشیاری و حساسیت بیشتری به او پاسخ دهید.

توضیح بیشتر بخواهید: سومین انضباط گوش کردن مؤثر این است که از او بخواهید بیشتر و واضح‌تر توضیح بدهد. هرگز پیش خودتان فکر نکنید که احساس و فِکر طرف مقابل را می‌دانید. در عوض اگر برای‌تان نامفهوم است، بپرسید: «منظورت چیست؟» یا «دقیقاً چه می‌خواهی بگویی؟». زمانی که سؤالی مطرح می‌کنید و به دنبال توضیح و معنی بیشتر هستید، به طرف مقابل نشان می‌دهید که به‌راستی به حرف‌هایش اهمیت می‌دهید و علاقه دارید که افکار و احساساتش را درک کنید.

اظهار نظر کنید: چهارمین انضباط خوب گوش کردن این است که نسبت به حرف‌های طرف مقابل، اظهار نظر کنید و آن را به زبان خودتان بیان کنید. با این کار به او نشان می‌دهید که به‌راستی به حرف‌هایش توجه می‌کنید. فقط زمانی که بتوانید حرف‌هایی که تازه گفته است را به زبان خود برگردانید و تکرار کنید، به او ثابت می‌شود که به‌راستی به حرف‌هایش گوش می‌کردید.

بسیاری از مشکلاتی که در رابطه‌ها به‌وجود می‌آید، به علت ضعف در برقراری ارتباط است. زن و شوهر به اندازه کافی با هم صحبت نمی‌کنند یا وقتی که یکی از آن‌ها می‌خواهد صحبت کند، دیگری با دقت به او گوش نمی‌کند.

هر کسی این نیاز عاطفی را دارد که به اندازه‌ی مشخصی با همسرش صحبت کند. هر فردی هم این نیاز عاطفی را دارد که به میزان مشخصی گوش کند. سازگارترین زوج‌ها کسانی هستند که میل به حرف زدن و گوش‌کردن در آن‌ها در تعادل است. گفت و گویشان در حالی ادامه دارد که گاهی اوج می‌گیرد و گاهی فروکش می‌کند و در این میان مکث‌هایی هم صورت می‌گیرد، سپس هر کدام فرصت پیدا می‌کنند تا نیاز خود به صحبت و گوش‌کردن را برطرف کنند و هر دو طرف راضی هستند.

وفاداری کامل ضروری است

عشق و ازدواج به وفاداری کامل هر دو نفر نیاز دارد. انضباط فراوانی لازم است تا با تمام وجود به رابطه‌ای پایبند بمانید. در عین حال، این مسأله بسیار آزادی‌بخش است. فقط وقتی که کاملاً به رابطه‌تان با همسرتان پایبند باشید، کاملاً آزاد هستید تا تمام حواس، استعدادهایتان را در سایر بخش‌های زندگی شکوفا کنید.

یکی از مهم‌ترین انضباط‌ها در ازدواج، **وفاداری** است. در جوامعی که روابط زن و مرد بسیار آزاد است و حریم آن‌ها حفظ نمی‌شود، افراد همیشه و همه جا، وسوسه و تحریک می‌شوند. در این جوامع معمولاً وفاداری کامل به همسر در طی زندگی متأهلی به انضباط فردی و مهار نفس بسیاری، نیاز دارد.

برای مهار و مقابله با چنین وسوسه‌هایی که می‌تواند باعث نابودی روابط عاشقانه شود، دو راه وجود دارد:

اول، از قبل تصمیم بگیرید که هرگز به همسرتان خیانت نکنید. مثل خطی که بر موقعیتی سنگی حک می‌شود، از قبل به خودتان قول دهید که در هیچ موقعیتی و به هیچ وجه، پایتان را کج نمی‌گذارید.

دوم، خودتان را مجبور کنید که خود را از آسیب در امان نگه دارید. به مکان‌هایی نروید یا کارهایی نکنید که ممکن است وسوسه‌تان کند. به جزء در مواقع کاری، از صرف ناهار، شام یا نوشیدنی به صورت تنهایی با جنس مخالف، دوری کنید و یادتان باشد که در جمع، امنیت بیشتر است.

همیشه تصور کنید هر کجا که می‌روید و هر کاری که انجام می‌دهید، همسرتان کنارتان ایستاده است و شما را زیر نظر دارد و به حَرف‌هایی که می‌زنید، گوش می‌کند. تصور کنید هر کجا که باشید، هر کاری که انجام دهید، طی بیست و چهار ساعت به همسرتان گزارش می‌شود. از انضباط و قدرت اراده‌تان کمک بگیرید تا در جایگاه همسری کاملاً صادق و وفادار شناخته شوید و این اعتبار را حفظ کنید.

بخواهید که تغییر کنید

هر ازدواجی، عملی پویا و تکاملی است. با گذشت زمان، ماهیت ازدواجتان تغییر می‌کند که معمولاً این تغییر به صورت مثبت و سازنده است.

برای این‌که رابطه‌تان را شاد، سازگار و روبه رشد نگه دارید، باید بخواهید که در پاسخ به تِغییر موقعیت‌ها، شما نیز تغییر کنید، به خصوص زمانی که بچه‌دار می‌شوید و شاهد بزرگ‌شدنشان هستید. باید آماده باشید که با تغییر سن، شروع کسب و کار جدید، نقل مکان و زندگی در قسمت دیگری از کشور، تغییر اوضاع مالی و تغییر سلامت، شما نیز تغییر کنید. برای ازدواجی موفق و طولانی، انعطاف‌پذیری کاملاً ضروری است.

فقط به چهار روش می‌توانید زندگی‌تان را تغییر دهید: نخست آن‌که می‌توانید بعضی از کارها را **بیشتر** انجام دهید. دوم، می‌توانید بعضی کارها را **کمتر** انجام دهید. سوم می‌توانید کاری را که قبلاً هرگز انجام نداده‌اید، **شروع** کنید و چهارم آن‌که می‌توانید انجام‌دادن بعضی از کارها را به طور کامل **متوقف** کنید. هر وقت مقاومت، درماندگی یا نیاز به تغییر را در خود حس کردید، از خودتان بپرسید: «آیا کاری هست که باید بیشتر، یا کمتر انجام دهیم؟ آیا کاری هست که باید انجام‌دادن آن را شروع کنم یا از انجام دادنش دست بردارم؟»

چهار پرسشی که باید بپرسید

هر چند وقت یکبار باید با همسرتان و بعدها با بچه‌هایتان، دور هم بنشینید و این چهار پرسش را با شهامت بپرسید:

۱. آیا کاری هست که دوست دارید بیشتر آن را انجام دهم؟
۲. آیا کاری هست که دوست دارید کمتر آن را انجام دهم؟
۳. آیا کاری هست که در حال حاضر انجامش نمی‌دهم، اما شما دوست دارید که آن را شروع کنم؟

۴. آیا کاری هست که دوست دارید دیگر اصلاً انجامش ندهم؟

وقتی که شهامت و انضباط لازم را داشته باشید که هر چند وقت یکبار این چهار پرسش را از همسر و فرزندانتان بپرسید، از کیفیت و عمق پاسخ‌هایی که دریافت می‌کنید، تعجب خواهید کرد. همواره راهنمایی‌هایی دریافت می‌کنید که چگونه می‌توانید رفتارتان را اصلاح کنید و تطبیق دهید تا سطح بالاتری از هماهنگی، خوشبختی و عشق را با همسر و دیگر اعضای خانواده‌تان حفظ کنید.

همسرتان باید بهترین دوستتان باشد

عشق و ازدواج شاید مهم‌ترین اجزای زندگی شاد و موفق است. درخصوص آن‌ها باید تمام عمر انضباط فردی و اراده‌تان را به کار بگیرید تا به سازگاری برسید و آن را حفظ کنید. برای عشق و ازدواج باید همیشه و هر لحظه روراست، صادق، رک باشید.

برای ازدواج عاشقانه بیشتر از همه لازم است که همسرتان را بهترین دوستتان بدانید. باید دوست داشته باشید که بیشتر وقتتان را با او بگذرانید، نه هیچ کس دیگر، باید با او بیشتر از هر کس دیگری، راحت و صادق باشید. وقتی که همسرتان را بهترین دوستتان می‌بینید و مثل بهترین دوستتان با او رفتار می‌کنید، رابطه‌ای عاشقانه می‌توانید به‌وجود آورید که در همه‌ی روزهای زندگی‌تان پایدار است.

امت فاکس[۱]، معلم و نویسنده‌ی معنوی می‌نویسد:

«عشق مهم‌ترین مسأله است؛ عشق ترس را دور می‌کند و اجرای قانون است. عشق تمام گناهان را می‌پوشاند و کاملاً شکست‌ناپذیر است.»

هیچ مشکلی نیست که با عشق کافی، حل نشود. هیچ بیماری‌ای وجود ندارد که با عشق کافی، درمان نشود؛ هیچ دری نیست که با عشق کافی باز

1- Emmet Fox

نشود؛ هیچ فاصله‌ای نیست که با عشق کافی طی نشود؛ هیچ دیواری نیست که با عشق کافی فرو نریزد؛ هیچ گناهی نیست که با عشق کافی، بخشوده نشود.

فرقی نمی‌کند که چقدر مشکل عمیق یا چشم‌انداز آن چقدر ناامیدکننده است، یا کلاف زندگی‌تان چقدر به هم گره خورده است، یا چقدر اشتباهی بزرگ است، با درک کافی عشق همه‌ی آن‌ها حل می‌شوند.

اگر فقط شما می‌توانستید به اندازه کافی عشق بورزید، خوشبخت‌ترین و قوی‌ترین موجود جهان می‌شدید.

در فصل بعد، به‌صورت ویژه یاد می‌گیرید که چرا انضباط فردی در تربیت بچه‌هایی شاد، سالم و با اعتماد به نفس، آنقدر مهم است.

تمرین عملی

۱. مهم‌ترین کاری که می‌توانید همین حالا انجام دهید تا عشق و هماهنگی را در رابطه و ازدواجتان بیشتر کنید، چیست؟

۲. چه انضباط یا خصوصیاتی را می‌توانید در خود تقویت کنید تا زندگی زناشویی بهتری برای همسرتان بسازید؟

۳. یکی از رفتارهایی را شناسایی کنید که با اجرای آن، می‌توانید با همسرتان بهتر ارتباط برقرار کنید.

۴. با همسرتان بنشینید و نظرش را درباره‌ی این مسائل بپرسید: فکر می‌کنید که چه کارهایی را باید بیشتر انجام دهید؟ چه کارهایی را کمتر؟ چه کارهایی را باید شروع کنید؟ و چه کارهایی را دیگر نباید انجام دهید؟

۵. دو تا از خصوصیات شریک زندگی‌تان را شناسایی کنید که بیشتر از همه آن را تحسین می‌کنید.

۶. بخش‌هایی را شناسایی کنید که شما و همسرتان، بیشترین سازگاری و تفاهم را در آن‌ها دارید.

۷. مهم‌ترین ارزش‌های مشترک خود و همسرتان را شناسایی کنید.

فصل نوزدهم

انضباط فردی و فرزندان

انضباط واقعی در فشار و اجبار خارجی نیست، بلکه انضباط عادتی فکری است که خود به خود منجر به کارهای پسندیده می‌شود تا کارهای ناپسند.

برتراند راسل[1]

با اندازه‌گیری **اثرات و نتایج** احتمالی، انجام دادن یا ندادن هر کاری، می‌توانید ارزش یا اهمیت آن کار را محاسبه کنید. کاری مهم است که نتایج احتمالی مهمی دارند، مثل کنار رفتن از سر راه خودرویی که با سرعت در حال حرکت است. به دنیا آوردن بچه نیز اثراتی دارد که می‌توانند تا هشتاد سال ادامه پیدا کنند (هشتاد سال میانگین متوسط طول عمر انسان امروزی

1- Bertrand Russell

است) و حتی در زندگی نوه و نتیجه‌هایتان نیز تأثیر می‌گذارد. به همین دلیل است که پدر یا مادر شدن، یکی از مهم‌ترین کارهایی است که در عمرتان انجام می‌دهید.

در جایگاه فردی بزرگسال، هنوز هم تحت‌تأثیر کارهایی هستید، که پدربزرگ و مادربزرگتان درخصوص پدرومادرتان انجام داده یا نداده‌اند. روشی که با بچه‌هایتان برخورد می‌کنید بسیار تحت تأثیر شیوه‌ی رفتاری است که پدرومادرتان با شما داشته‌اند. اثرات آن نسل به نسل به فرزندانتان منتقل می‌شود و تأثیر فراوانی بر خوشبختی و آسایش آن‌ها در سراسر زندگی‌شان دارد.

مسئولیت بزرگ شما

زمانی که بچه‌دار می‌شوید، به انضباط فردی بسیاری نیاز دارید تا بتوانید به تمام تعهداتتان عمل کنید و از عهده‌ی مسئولیت‌هایتان بربیایید. روزی که اولین فرزندتان به دنیا می‌آید، دست‌کم به مدت بیست سال این مسئولیت را برعهده می‌گیرید که تمام تلاشتان را بکنید تا فردی شاد، سالم و با اعتماد به نفس تربیت کنید.

در هر مرحله از کودکی فرزندتان، کلمات، کارها، و رفتارتان در کودکتان تأثیر می‌گذارد و او را شکل می‌دهد و مشخص می‌کند که در بزرگسالی چه انسانی از آب درمی‌آید.

بزرگ‌ترین نیاز کودک، جریان مداومی از عشق و پذیرش بدون قید و شرط پدر و مادرش است. بچه‌ها به همان اندازه که به اکسیژن نیاز دارند، محتاج عشق هستند. میزان عشقی که کودک به خصوص در سال‌های شکل‌گیری شخصیتش دریافت می‌کند، عاملی مهم است که مشخص می‌کند در بزرگسالی چقدر شاد و سالم خواهد بود.

تعریف بچه‌ها از عشق

تعریف کودک از «عشق چیست؟» زمان. بچه‌ها بر اساس مدت زمانی که مهم‌ترین افراد زندگی‌شان با آن‌ها می‌گذرانند، مشخص می‌کنند که چقدر ارزشمند و مهم هستند و عزت‌نفس و غرورشان بر اساس این تفکر شکل می‌گیرد. هیچ جایگزینی برای زمان وجود ندارد و زمان از دست‌رفته را نمی‌توان جبران کرد. شاید بیشترین افسوس والدین این باشد که «وقتی که فرزندم کوچک بود، به اندازه کافی برایش زمان نگذاشتم.»

وقتی که پدر یا مادر می‌شوید، باید خودتان را منضبط کنید و زندگی‌تان را طوری سازمان‌دهی کنید که بتوانید در دوران کودکی و رشد فرزندتان، به اندازه‌ی کافی برایش وقت صرف کنید. باید خودتان را موظف کنید که سایر فعالیت‌هایی را که نمی‌گذارند پدر یا مادری عالی باشید، کم کنید یا حذف کنید.

زنگ هشدار

چند سال پیش، یکی از دوستانم ازدواج کرد. او عاشق گلف بود و هفته‌ای پنج بار گلف‌بازی می‌کرد، حتی زمستان‌ها وقتی که زمین گلف محله‌شان، از برف پوشیده می‌شد، به جنوب کشور پرواز می‌کرد.

طی چهار سال زندگی، او و همسرش صاحب چهار فرزند شدند. با این حال، او هنوز سعی می‌کرد که هفته‌ای چند بار گلف بازی کند، در طی هفته از کارش مرخصی می‌گرفت و آخر هفته‌ها هم گلف بازی می‌کرد.

بالاخره، همسرش با او برخورد کرد و به او گفت که وقت کافی برای بچه‌های کوچکش نمی‌گذارد. گلف وقت بسیاری از او می‌گیرد که بهتر است آن زمان را در خانه، با او و بچه‌ها بگذراند، به خصوص بچه‌هایش که در سن حساسی بودند.

ناگهان متوجه شد که زندگی‌اش تغییر کرده است. کارهایی را که در دوران مجردی می‌توانست انجام دهد، باوجود بچه‌های کوچک، امکان‌پذیر نبود. از آنجایی که بسیار مسئولیت‌پذیر و با انضباط بود، بلافاصله گلف را به یک بار در هفته کاهش داد و وقت و انرژی‌اش را صرف خانواده‌اش کرد. او بعدها به من گفت که این کار در زندگی مشترکش و ارتباطش با بچه‌هایش، تأثیر فوق‌العاده‌ای گذاشته بود.

تعین اولویت‌های جدید

هنگامی که ازدواج می‌کنید، تغییر بزرگی در زندگی‌تان به‌وجود می‌آید. سبک زندگی‌تان تغییر می‌کند و بسیاری از فعالیت‌های محبوبتان، اهمیت و ضرورتشان را از دست می‌دهند.

با به دنیا آمدن اولین بچه‌تان، زندگی‌تان دوباره تغییر می‌کند. اغلب این احساس به فرد دست می‌دهد که اولین مرحله زندگی – یعنی جوانی – به پایان رسیده است، مانند اولین مرحله‌ی پرتاب موشک و الان در مرحله‌ای متفاوت از زندگی هستند. درحقیقت، عجیب نیست که زن و شوهر بعد از به دنیا آمدن اولین فرزندشان، زندگی‌شان را به‌طور کامل تغییر دهند. آن‌ها بسیاری از فعالیت‌های اجتماعی قبلی‌شان را کم یا قطع می‌کنند. آن‌ها دیگر با دوستانشان برای صرف شام بیرون نمی‌روند و حضور در فعالیت‌های اجتماعی آخر هفته را قطع می‌کنند.

آن‌ها شروع می‌کنند به ساختن زندگی متفاوت که فقط روی خانه و فرزندان متمرکز است. بچه‌ها تمام وقت و توجه‌شان را می‌گیرند و موضوع اصلی حرف‌هایشان، بچه‌ها می‌شوند.

پدرومادرهای مسئولیت‌پذیر، تربیت بچه‌ها را مهم‌ترین بخش زندگی‌شان می‌دانند. آن‌ها تمام وقت و کارهایشان را طوری طراحی می‌کنند که بتوانند این مسئولیت را به بهترین شکل انجام دهند.

تفکر بلندمدت

بچه‌ها مجبورتان می‌کنند که دوراندیش باشید. وقتی که متوجه می‌شوید هر کاری که در سال‌های شکل‌گیری شخصیت فرزندانتان برای آن‌ها انجام می‌دهید یا انجام نمی‌دهید، تأثیر پایداری بر نسل‌های بعدی می‌گذارد، نسبت به حرف‌هایتان و رفتارتان با آن‌ها، حساس‌تر می‌شوید و بیشتر فکر می‌کنید.

وقتی که جوان و مجرد هستید، می‌توانید هر کاری که دلتان خواست، انجام دهید. می‌توانید یک کلاغ، چهل کلاغ کنید، عصبانی بشوید، و احساستان را آزادانه بیان کنید و ارباب خودتان باشید. اما وقتی که بچه‌دار می‌شوید، باید انضباط و تسلط بر نفس بیشتری را به خود تحمیل کنید.

بچه‌ها در سال‌های شکل‌گیری‌شان بسیار تحت تأثیر پدر و مادرشان هستند. آن‌ها تمام کلمات و واکنش‌های پدر و مادرشان را می‌بینند و آن حرف‌ها و کلمات را با جهان‌بینی و تصوری که از خود دارند، ترکیب می‌کنند.

کمابیش در همه‌ی مواقع، وقتی فردی بزرگسال ناهنجار می‌بینید، می‌توانید علت آن را در پدر و مادری ناهنجار ریشه‌یابی کنید. وقتی که آن فرد ناهنجار، کودک بوده است، پدر و مادرش حرف‌هایی به او گفته‌اند یا کارهایی انجام داده‌اند، که به او آسیب رسانده است، او را گیج کرده و ترسانده است و در او حس بی‌امنیتی، خشم و خواری را به‌وجود آورده است.

بزرگ‌ترین هدیه، عشق است

بزرگ‌ترین هدیه‌ای که می‌توانید به فرزندانتان بدهید، این است که به آن‌ها نشان دهید همیشه عاشق آنهایید و هر اتفاقی هم که بیفتد، عشقتان به آن‌ها هرگز تغییر نمی‌کند.

هیچ نعمتی برای بچه‌ها، بهتر از این نیست که کاملاً مطمئن باشند که مهم‌ترین افراد زندگی‌شان – پدر و مادرشان – هر کاری هم که انجام دهند

یا هر اشتباهی هم از آن‌ها سر بزند، باز آن‌ها را به‌طور کامل دوست دارند و می‌پذیرند.

بچه‌ها، افراد بزرگسال کوچولو نیستند. آن‌ها این توانایی را ندارند که درباره‌ی خوب و بد کارهای‌شان قضاوت کنند. سال‌ها باید آزمون و خطا کنند و گاهی با تجربه‌های تلخی روبه‌رو می‌شوند تا قدرت تفکر و قضاوت پیدا کنند، عقل و قضاوتی که به آن‌ها کمک می‌کند تا تصمیم‌های خوبی برای خود و آینده‌شان بگیرند.

وقتی که کار اشتباهی از بچه‌هایتان سر می‌زند، مهربانانه‌ترین راهی که می‌توانید با آن‌ها داشته باشید این است که با خونسردی و محبت با آن‌ها رفتار کنید و به آن‌ها کمک کنید تا از آن مشکل یا اتفاق، درس بگیرند.

تنبیه در مقابل پرورش

بسیاری از پدر و مادرها فکر می‌کنند وظیفه آن‌ها این است که وقتی خطایی از بچه سر می‌زند با تنبیه کردن به او، انضباط یاد دهند. در گذشته حدود دهه‌ی ۱۹۳۰، وقتی که پدر و مادرم، بچه بودند، مردم به طور کلی معتقد بودند که وظیفه‌ی پدر و مادر «خرد کردن اراده‌ی بچه» است. این طرز فکر به نسلی از بچه‌های خرد شده، منجر شد که پدر و مادرهایشان فکر می‌کردند که وظیفه‌ی آن‌ها، خرد کردن و شکل دادن بچه‌ها به صورت افراد کوچکی است که از نظر پدر و مادرشان، مقبول و پذیرفته شده بودند.

اما حقیقت این است که هر بچه‌ای منحصر به فرد است و با بقیه مردم دنیا، فرق دارد. هر بچه با خلق و خو، شخصیت و توانایی‌های یادگیری منحصر به فردی پا به این دنیا می‌گذارد.

پدر و مادرها اغلب تعجب می‌کنند وقتی می‌بینند هر یک از بچه‌هایشان با آن یکی بچه‌شان خیلی فرق دارد، در حالی‌که پدر و مادرشان یکی است و در یک خانه بزرگ شده‌اند. طبق تجربه‌ی من، هر بچه‌ای «ساز خودش را می‌زند.»

مهم نیست که برای‌شان چه کار می‌کنید یا با آن‌ها چه رفتاری می‌کنید، آن‌ها سرنوشت خودشان را دارند. آن‌ها شخصیت خاص خودشان را پیدا می‌کنند و جذب افراد و فعالیت‌های مشخصی می‌شوند. وظیفه‌ی اصلی شما ایجاد محیطی است که بچه‌ها در آن امنیت و اعتماد به نفس کافی را به‌دست می‌آورند تا تمایلات شخصی و انگیزه‌های درونی‌شان را دنبال کنند.

در افکارتان تجدید نظر کنید

فیلسوفی می‌گفت: «قبل از این‌که بچه‌دار شوم، چهار نظریه درباره‌ی تربیت فرزند داشتم، حالا، چهار بچه دارم و هیچ نظری ندارد.»

هر بچه‌ای با بقیه بچه‌ها و انسان‌ها فرق دارد. خودتان را آماده کنید تا موقع تربیت بچه‌هایتان، از محبوب‌ترین باورهایتان درخصوص «بایدها» و «نبایدها»یتان تردید کنید. مهم‌تر از همه، آماده باشید تا بپذیرید که ممکن است اشتباه کرده باشید، زیرا بیشتر از آنچه که فکرش را می‌کنید، اشتباه خواهید کرد.

شاید مهم‌ترین مسئولیتتان در مقام پدر یا مادر، درونی کردن ارزش‌ها در بچه‌هایتان باشد، به ویژه ارزش انضباط فردی. یکی از آرزوهای مشترکی که بیشتر پدر و مادرها برای فرزندانشان دارند، این است که آن‌ها را طوری بار بیاورند که مسئولیت‌پذیر باشند و عزت‌نفس داشته باشند. پدر و مادرها می‌خواهند که بچه‌هایشان، انضباط فردی، تسلط بر نفس، خویشتن‌داری یا توانایی به تأخیر انداختن لذت‌هایشان را داشته باشند.

الگوی خوبی تعیین کنید

آلبرت شویتزر[1] می‌گوید: «باید از طریق مثال به انسان‌ها درس بدهید، چون از هیچ راه دیگری یاد نمی‌گیرند.»

1- Albert Schweitzer

بیش‌ترین تأثیری که در بچه‌هایتان می‌توانید بگذارید این است که در تمام مدتی که آن‌ها در حال بزرگ شدن هستند، الگوی خوبی برای‌شان باشید. بچه‌هایتان همیشه زیر چشمی یا از اتاقی دیگر، شما را زیر نظر دارند. هیچ حرکتی از چشم آن‌ها پنهان نمی‌ماند. آن‌ها رفتارهایتان را ارزیابی و تحلیل می‌کنند، به خصوص زمانی که **نگران** هستید. با نگاه کردن به طرز رفتار شما به ویژه زمانی که عصبانی یا ناراحت هستید یا وقتی که آن‌ها اشتباه کرده‌اند، تصویری برای خود می‌سازند مبنی بر این‌که وقتی بزرگ شدند، چه رفتاری از آن‌ها انتظار می‌رود.

رفتار شما معیارهایی تعیین می‌کند که از نظر آن‌ها بازدهی طبیعی افراد بزرگسال در موقعیت‌های مختلف است، به ویژه وقتی که نگران و مضطرب هستید. اگر بچه‌هایتان رفتارتان را تحسین کنند و آن را محترم بدانند، سعی می‌کنند که **از شما تقلید کنند** و وقتی هم که بزرگ می‌شوند، آن را تا آخر عمر ادامه می‌دهند.

شاید بهترین سؤالی که می‌توانید بارها از خودتان بپرسید؛ این باشد که: «اگر همه‌ی اعضای خانواده‌ام دقیقاً مثل من بودند، چه نوع خانواده‌ای داشتم؟»

الگو باشید

با اجرای انضباط فردی و تسلط بر نفس، به خصوص وقتی که عصبانی یا ناراحت هستید، بچه‌هایتان، این رفتارتان را یاد می‌گیرند. بعدها، وقتی که عصبانی یا ناراحت هستند، آن‌ها هم از انضباط فردی و تسلط بر نفس کمک می‌گیرند.

در پژوهشی که به تازگی انجام شده است، پژوهشگران به این نتیجه رسیدند که بچه‌ها با نگاه کردن به رفتار و برخورد مادرشان با پستی و بلندی‌های زندگی روزانه، نگاه‌شان به دنیا را شکل می‌دهند. اگر مادرشان خودنسرد، آرام و مسلط به نظر برسد، بچه‌ها تصور می‌کنند که این جهان،

منطقی و عقلانی است، پس احتمال این‌که خودشان هم خونسردی و تسلط بر نفس را در پیش بگیرند، بیشتر می‌شود.

اگر مادرشان، از کار زیاد و زمان کم، ناامید، عصبانی یا درمانده به نظر برسد، بچه‌ها این نگاه را نسبت به دنیا پیدا می‌کنند که زندگی، آشفته و پر از اضطراب است.

شخصیت‌سازی

مهم‌ترین وظیفه‌ای که در مقام پدر یا مادر برعهده دارید، **درونی کردن ارزش‌ها** و ساختن شخصیت در فرزندانتان است. برای انجام‌دادن این وظیفه باید به بچه‌هایتان یاد دهید که چه ارزش‌هایی مهم هستند، به ویژه ارزش‌هایی مثل، صداقت و راستگویی را به آن‌ها یاد دهید. خودتان را الگوی آن‌ها قرار دهید و ارزش‌هایی را که می‌خواهید در هر موقعیتی که به آن‌ها نیاز است، به آن‌ها پایبند باشند، نشانشان بدهید.

از آنجایی که **صداقت**، هسته‌ی اصلی شخصیت است، مهم‌ترین ارزشی که به بچه‌هایتان یاد می‌دهید، **راستگویی** است. اما برخلاف انتظار پدر و مادرها، بچه‌ها دروغ می‌گویند. آن‌ها واقعیت را نمی‌گویند و دروغ‌های کوچک و بزرگ می‌گویند. گاهی بعضی از پدر و مادرها که فکر می‌کنند به نوعی درباره‌ی بچه‌هایشان اشتباه کرده‌اند، از این مسأله غافلگیر می‌شوند.

اما نگران نباشید: دروغگویی بخش طبیعی و عادی دوران کودکی است. دروغگویی شکلی از برقراری ارتباط است که بچه‌ها روی شما امتحان می‌کنند که ببینند آیا جواب می‌دهد. اگر بچه‌ها به این نتیجه برسند که دروغگویی روشی مؤثر برای دستیابی سریع و آسان به خواسته‌هایشان است، مرتب دروغ می‌گویند.

یکبار به پسرم مایکل سؤالی را مطرح کردم و او هم به من جوابی داد که می‌دانستم کاملاً غلط است. از او پرسیدم: «مایکل، چرا آن حرف را زدی؟

می‌دانستی که دروغ بی‌شرمانه‌ای است!» مایکل که آن موقع ده سالش بود، رک و راست جواب داد: «راستش، فکر کردم امتحانش کنم.»

بچه‌ها دروغگویی را امتحان می‌کنند تا ببینند که مؤثر است یا نه. اگر جواب نداد راه دیگری را امتحان می‌کنند و آن راه معمولاً راستگویی است.

همیشه واقعیت را بگویید

روزی، من و همسرم در یکی از کتاب‌های تربیت کودک با سؤالی روبه‌رو شدیم که می‌گفت: «اگر بچه‌هایتان به شما دروغ می‌گویند، چه کسی آن‌ها را از راستگویی ترسانده است؟»

این پرسش واقعاً چشممان را باز کرد. بلافاصله بچه‌ها را جمع کردیم و به آن‌ها گفتیم: «از این به بعد، همیشه حقیقت را بگویید. قول می‌دهیم که هیچ وقت به دلیل راستگویی، تو دردسر نیفتید. اگر دروغ بگویید ما ناراحت می‌شویم و شما هم تنبیه می‌شوید، اما اگر راستش را بگویید، کاری به شما نداریم.»

از آن روز به بعد، بچه‌ها به جزء در چند قضیه، درباره‌ی راستگویی ما را امتحان می‌کردند. با گذشت زمان به راستگویی عادت کردند، و هر اتفاقی که می‌افتاد، حقیقت را می‌گفتند. ما هم به قولمان عمل کردیم و هیچ وقت آن‌ها را به دلیل گفتن حقیقت، تنبیه نکردیم.

یک روز، که دور میز غذاخوری نشسته بودیم، یکی از بچه‌ها داشت درباره‌ی دوستش صحبت می‌کرد که به او گفته بود با توجه به نقشه‌ای که در سرش داشت، به ما دروغ بگوید.

پسرم گفت: «من بهش گفتم که من هیچ وقت به پدر و مادرم دروغ نمی‌گویم.»

دوستش گفته بود: «همه به پدر و مادرشان، دروغ می‌گویند».

پسرم دوباره گفته بود: «من هیچ وقت به پدر و مادرم دروغ نمی‌گویم چون نیازی به دروغ نیست. می‌توانم همیشه راستش را به آن‌ها بگویم و هیچ مشکلی هم پیش نمی‌آید.»

بقیه بچه‌هایمان هم که به این حرف‌ها گوش می‌کردند، همه همین نظر را داشتند. آن‌ها گفتند که خانواده‌ی فوق‌العاده‌ای هستیم چون هیچ وقت مجبور نیستند که به پدر و مادرشان دروغ بگویند.

ایجاد اعتماد به نفس

وقتی که بچه‌ها حقیقت را می‌گویند، درست و محکم بارمی‌آیند در حالی‌که عزت‌نفس و اعتماد به نفس بالایی دارند. احترام به نفس و غرور بیشتری در خود حس می‌کنند. آن‌ها مستقیم به چشم‌هایتان نگاه می‌کنند و دقیقاً به شما می‌گویند که چه فکر و احساسی دارند. آن‌ها با بقیه‌ی بچه‌هایی که همیشه دروغ می‌گویند یا واقعیت را پنهان می‌کنند تا از چشم پدر و مادرشان مخفی باشد، فرق دارند.

تا بچه‌هایتان بزرگ شوند، بارها پیش می‌آید که آن‌ها کاری می‌کنند یا حرفی می‌زنند که شما با آن‌ها مخالف هستید یا عصبانی‌تان می‌کنند. در این مواقع باید خودتان را وادار کنید که قبل از هر واکنشی، فکر کنید و بر خودتان و اعصابتان مسلط باشید. باید به خودتان یادآوری کنید کاری که در آن لحظه‌ی نگرانی انجام می‌دهید، در ذهن فرزندتان ثبت و حک می‌شود و می‌تواند تا مدتی نامعلوم در آینده، روی فرزندان تأثیر بگذارد.

بچه‌ها ارزش‌ها را از طریق آموزش‌ها و مثال‌هایی که در دوران کودکی بارها به آن‌ها داده می‌شود، یاد می‌گیرند. وقتی که ارزش‌هایی مانند عشق به‌خصوص عشق به همسر، دلسوزی شما به فقرا، سخاوت، صبر، تحمل نظریات مختلف، شهامت روبه‌رو شدن با مشکلات و پشتکار در مواجه با موانع را به بچه‌هایتان آموزش می‌دهید و خودتان هم شخصاً به آن‌ها عمل می‌کنید، بچه‌ها نیز این رفتارها را به‌منزله‌ی ارزش می‌پذیرند. در حالی‌که

بزرگ می‌شوند، ایـن ارزش‌هـا را بـه‌منزلـه‌ی روش درسـت رفتـار کـردن در موقعیت‌های مختلف در نظر می‌گیرند.

قدرت بخشش

یکی از مهم‌ترین ارزش‌هایی که به فرزندانتان یاد می‌دهید، **بخشـش** اسـت. ناتوانی در بخشش، ریشه در منفی‌ترین احساسات دارد، با اجرای بخشش و به راحتی از کنار اشتباهات گذشتن، بچه‌هایتان نیـز بـا قـدرت بخشـش بـزرگ می‌شوند. درنتیجه، وقتی کسی به نوعی، به آن‌ها آسیب برسـاند، اتفـاقی کـه همیشه پیش می‌آید، این توانایی، آن‌ها را از غم و ناراحتی‌ای که در اثـر کـار آن فرد، در آن‌ها به‌وجود می‌آید، نجات می‌دهد.

پدر و مادرم سختگیر و انعطاف‌ناپذیر بودند. آن‌ها به علت موقعیت سـخت کودکی‌شان، عـزت‌نفـس پـایینی داشـتند. درنتیجـه، وقتـی کـه نسـبت بـه مسأله‌ای، جبهه می‌گرفتند، حتی اگر اشتباه بود، هرگـز کوتـاه نمـی‌آمدنـد و قبول نمی‌کردند که اشتباه کرده‌اند.

از همان موقع بود که تصمیم گرفتم وقتی بچه‌دار شدم، دقیقاً عکس آن‌ها رفتار کنم. از همان زمان که دخترم کریسیتنا کوچک بود، اگر به هـر دلیلـی سرش داد می‌زدم، همیشه پیشش می‌رفتم و از او معذرت‌خواهی مـی‌کـردم. می‌گفتم: «نباید سرت داد می‌کشیدم. اشتباه کردم. مرا می‌بخشی؟»

بچه‌ها تا بزرگ شوند، اشتباهات بسیاری از آن‌ها سر می‌زند. گاهی وقت‌ها واکنش تندی از خود نشان می‌دهید. مگر این‌که معصوم باشید، وگر نه محال است که چنین رفتاری نداشته باشید. با این حال، هر وقت که رفتار اشتباهی با فرزندتان داشتید، باید شهامت و محبت داشته باشید تا بفهمید کـه انتقـاد کوبنده از طرف پدر یا مادر واقعاً برای بچه دردنـاک اسـت. برویـد و از دلـش دربیارید. از او عذرخواهی کنید و بخواهید که شما را ببخشد. حتی اگر بچـه، رفتار بدی داشته است، باز هم دلیل نمی‌شود که واکنشی منفی بـا او داشـته باشید. فقط بگویید: «معذرت می‌خواهم. مرا می‌بخشی؟»

آموزش به بچه‌ها، هرگز تمامی ندارد

تقویت ارزش‌های مناسب و آموزش راه مناسب به بچه‌ها، وظیفه‌ای است که یک عمر بر دوش شماست. نمی‌توانید یک بار درباره‌ی صداقت و دلسوزی صحبت کنید و سپس کاملاً بی‌خیال آن شوید. باید آن درس را هر سال بارها و بارها از طریق بحث و مثال برای بچه‌ها تکرار کنید.

روزی مادری به خانم منرز نامه نوشت که: «چقدر طول می‌کشد تا به بچه‌هایم آداب غذا خوردن را یاد دهم؟ هر چه که به آن‌ها می‌گوییم، باز هم به طرز نامناسبی غذا می‌خورند.» خانم منرز در پاسخ گفت: «صبور باشید. حدود پانزده سال تکرار مداوم لازم است تا به بچه‌ها آداب غذا خوردن را یاد بدهید و حتی آن موقع هم، هیچ تضمینی نیست که در آموزش موفق شده باشید.»

سرمشق آن‌ها باشید

البته، اگر می‌خواهید که بچه‌هایتان، رفتار خاصی داشته باشند باید سال‌ها آن روش رفتاری را اجرا کنید. اگر می‌خواهید بچه‌هایتان خوش‌لباس باشند، **خودتان** هم باید خوش‌لباس باشید. اگر می‌خواهید که بچه‌هایتان سر و وضع مرتبی داشته باشند، خودتان هم باید به سر و وضعتان برسید. اگر می‌خواهید بچه‌های منظم و کارآمدی داشته باشید، باید خودتان هم منظم و کارآمد باشید، تا آن‌ها راه آن را یاد بگیرند.

فراموش نکنید که روز به روز رفتار بچه‌ها بیشتر شبیه رفتار شما می‌شود. وقتی که چنین تفکری داشته باشید، مجبور می‌شوید که انضباط فردی و تسلط بر نفس بیشتری به کار ببرید، زیرا می‌دانید که اثرات رفتار شما، سال‌های بسیاری بر فرصت‌های زندگی بچه‌هایتان تأثیر می‌گذارد.

این انضباط که بچه‌ها را طوری تربیت کنید که با عزت‌نفس، مثبت‌گرایی و اعتماد به خود و ارزش‌هایشان بزرگ شوند، یکی از مهم‌ترین کارهایی است

که در طی عمرتان انجام می‌دهید. نتیجه‌ی تربیت فرزندتان، تمام عمر باقی می‌ماند.

تمرین عملی

۱. کدام دو صفت رَا دوست دارید که فرزندانتان با نگاه کردن به شما یاد بگیرند؟

۲. کدام دو صفت را دوست دارید که بیشتر از همه در بچه‌هایتان درونی کنید و چگونه می‌توانید به این هدفتان برسید؟

۳. اگر بخواهید که برای بچه‌هایتان الگویی عالی باشید، از همین امروز، چه تغییراتی در رفتارتان به‌وجود می‌آورید؟

۴. چه اشتباهاتی بچه‌هایتان داشته‌اند که باید بلافاصله بخشیدن و فراموش کردن آن‌ها را در پیش بگیرید؟

۵. چه کارهایی را می‌خواهید بلافاصله در پیش بگیرید تا وقت بیشتری با بچه‌هایتان بگذرانید؟

۶. چه کارهایی می‌توانید انجام دهید تا ویژگی‌های صداقت را در فرزندانتان درونی کنید؟

۷. چگونه می‌توانید بچه‌هایتان را تشویق کنید و به آن‌ها جایزه دهید تا آن‌ها انضباط فردی، مهار نفس و تسلط بر نفس بیشتری داشته باشند؟

فصل بیستم

انضباط فردی و دوستی

«هر خواسته‌ای در زندگی، بهایی دارد. اگر می‌خواهید که اوضاع بهتر شـود، بهـایی دارد که باید آن را بپردازید، اگر می‌خواهید اوضاع را به حال خود رهـا کنیـد، بایـد بهـای آن را بپردازید. باید بهای هر کاری را بپردازید.»

هری براون [1]

هشتادوپنج درصد خوشبختی‌تان به دلیل روابط شادی است کـه بـا دیگـران دارید. متأسفانه، هشتادوپنج درصد مشکلات و ناراحتی‌هایتان نیز به دیگـران مربوط می‌شود. فصل ۱۸ و ۱۹ درخـصوص ایـن‌کـه چگونـه ازدواج موفـق و

1- Harry Browne

شادی داشته باشید و بچه‌های شادابی تربیت کنید، پیشنهاداتی را بیان کرد، اما علاوه بر خانواده، مسلم است که دوستانتان نیز در خوشبختی‌تان مؤثرند.

بنابراین، به نفعتان است که در روابط انسانی نیز کاملاً عالی باشید. خوشبختانه، این مهارت را هم می‌توان یاد گرفت. فقط کافیست که رفتارهای دیگر افراد محبوبِ را مرتب تمرین کنید تا بتوانید به یکی از محبوب‌ترین افراد در محیط کار و جمع‌های اجتماعی تبدیل شوید.

ارسطو می‌گوید انسان، حیوانی اجتماعی است؛ یعنی ما خودمان را در چارچوب ارتباطمان با مردم تعریف می‌کنیم. سرنوشت ما بر اساس تعاملمان با دیگران و تعامل دیگران با ما شکل می‌گیرد. فقط از طریق تعامل و ارتباط با دیگران است که می‌فهمیم چه کسی هستیم و درباره‌ی خود، شناخت پیدا می‌کنیم.

هستهٔ شخصیت

روان‌شناسان می‌گویند هر کاری که انجام می‌دهیم یا برای تقویت عزت‌نفسمان است یا برای محافظت از آن تا دیگران به آن آسیب نرسانند. هر انسانی نسبت به حس ارزشمند و مهم بودن خود، بسیار حساس است.

عزت‌نفستان – چه احساسی نسبت به خود دارید، چقدر خودتان را دوست دارید – بر اساس تصور و نگاهی که نسبت به خود دارید، تا حد فراوانی تعیین می‌شود. تصور فرد از خودش، از سه بخش تشکیل شده است که همدیگر را پوشش می‌دهند و هم‌پوشانی دارند.

۱. بخش اول تصور از خود عبارت است از این‌که **خودتان را چگونه می‌بینید**. این نوع نگاه تا حدی زیاد بر نحوه‌ی راه رفتن، حرف زدن، رفتارکردن و برخوردتان با دیگران، تأثیر می‌گذارد.

۲. بخش دوم، تصور از خود به این برمی‌گردد که **فکر می‌کنید** دیگران شما را چگونه می‌بینند. اگر فکر می‌کنید که مردم دوستتان دارند، احترام می‌گذراند و تحسینتان می‌کنند، در این صورت نگاهی مثبت نسبت به خود

پیدا می‌کنید و بیشترین میزان عزت‌نفس و خودارزشمندی را احساس می‌کنید.

۳. بخش سوم تصور از خود مربوط به این است که مردم **دقیقاً** چه نگاهی نسبت به شما دارند و با شما چگونه رفتار می‌کنند. اگر فکر می‌کنید که محبوب و دوست‌داشتنی هستید و کسی رفتار بی‌ادبانه یا غیرمحترمانه‌ای داشته باشد، این رفتار، می‌تواند برای تصورتان از خود، مانند شوک یا تکان باشد و عزت‌نفستان را پایین‌تر بیاورد. از سوی دیگر، اگر خودتان را فردی معمولی ببینید و کسانی که با آن‌ها ملاقات می‌کنید، طوری رفتار کنند که انگار فردی مهم و ارزشمند هستید، شوک یا تکانی مثبت به تصوری که از خود دارید، وارد می‌شود که باعث می‌شود خودتان را بیشتر دوست داشته باشید و ارزش بیشتری برای خود قائل باشید.

کلید خوشبختی

زمانی واقعاً شاد و خوشبخت هستید که احساس کنید هر سه بخش تصورتان از خود، با هم تطابق دارند. تنها زمانی خوشحال هستید که احساس کنید طرز نگاهتان به خود، نگاهی که فکر می‌کنید دیگران نسبت به شما دارند و نوع نگاهی که آن‌ها واقعاً به شما دارند، با هم یکسان هستند.

در زندگی به دنبال دوستی و ارتباط با کسانی هستید که باعث می‌شوند نگاه و تفکر خوبی نسبت به خود پیدا کنید. وقتی کنار کسانی هستید که طوری با شما رفتار می‌کنند که انگار مهم و ارزشمند هستید، از عزت‌نفس بالاتری بهره‌مند می‌شوید. خودتان را بیشتر دوست خواهید داشت و به خودتان، بیشتر احترام می‌گذارید.

برای مثال، همیشه در دوران مدرسه وقتی که احساس می‌کردید که معلم دوستتان دارد و به شما اهمیت می‌دهد، بازدهی بهتری از خود نشان می‌دادید و نمره‌های بهتری می‌گرفتید. در محل کار هم شاید بهترین انگیزه، **توجه** رئیس به کارکنانش باشد. هر وقت که کارمندی احساس می‌کند که

رئیسش در جایگاه یک انسان به او توجه می‌کند، نه فقط یک کارمند، بلکه بیشتر احساس با ارزش بودن می‌کند و کارش را بهتر انجام می‌دهد.

قانون تلاش غیرمستقیم

راز برقراری و حفظ دوستی‌ها و ارتباط فوق‌العاده، آسان است. کافی است که در تعامل و برخورد با دیگران از قانون تلاش غیرمستقیم کمک بگیرید.

باید از لاک خود و دغدغه‌هایتان بیرون بیایید تا به دیگران و افکار و احساسات آن‌ها علاقه‌مند شوید.

پس، اگر می‌خواهید که دوستی داشته باشید، اول خودتان باید یک **دوست** باشید. اگر می‌خواهید که مردم دوستتان داشته باشند، اول خودتان باید **آن‌ها را دوست داشته باشید**. اگر می‌خواهید مردم، به شما احترام بگذارند، اول **خودتان باید به آن‌ها احترام بگذارید**. اگر می‌خواهید که دیگران را تحت تأثیر قرار دهید، اول **خودتان باید از آن‌ها تأثیر بپذیرید**. با این روش؛ یعنی با غیرمستقیم نزدیک شدن به مردم، به عمیق‌ترین نیازهای ضمیر ناخودآگاهشان پاسخ می‌دهید.

عزت‌نفس دیگران را بالا ببرید

عمیق‌ترین نیاز انسان در ضمیر ناخودآگاهش، نیاز به احساس **مهم بودن** است. از آن‌جایی که شما هم همین نیاز را دارید، هر وقت که از قانون تلاش غیرمستقیم کمک می‌گیرید و سعی می‌کنید تا دیگران احساس کنند که مهم هستند، باعث تقویت تصوری که از خود دارند، می‌شوید، عزت‌نفسشان را بالا می‌برید و باعث می‌شوید که احساس خوبی نسبت به خود و البته نسبت به شما پیدا کنند.

هر وقت که حرفی یا کاری انجام می‌دهید تا عزت‌نفس کسی را بالا ببرید، مانند «بومرنگ» اثر می‌کند و باعث می‌شود که همزمان، عزت‌نفس خودتان

هم به همان اندازه بالا برود. محال است که حرفی بزنید یا کاری انجام دهید که باعث شود کسی نسبت به خودش احساس بهتری پیدا کند، اما در عین حال خودتان احساس بهتری نسبت به خود پیدا نکنید.

برای کنار گذاشتن غرور و احساستان، به انضباط فردی و تسلط بر نفس بسیاری نیاز دارید. به جای این‌که سعی کنید که دیگران دوست‌تان داشته باشند و تحسینتان کنند، اول خودتان تلاش کنید که دیگران را دوست داشته باشید و تحت تأثیر آن‌ها قرار بگیرید.

هفت روش برای ایجاد حس مهم بودن در دیگران

راز روابط عالی با دیگران، بسیار ساده است: کاری کنید که احساس بودن کنند. از اعضای خانواده شروع کنید و سپس، دوستان و همکاران را هم اضافه کنید، هر چقدر که بیشتر در افراد حس مهم بودن به‌وجود آورید، به فرد محبوب‌تری در جامعه تبدیل می‌شوید.

برای ایجاد حس مهم بودن در افراد، هفت روش وجود دارد. این روش‌ها ساده هستند و با تکرار می‌توانید آن‌ها را یاد بگیرید.

۱. **افراد را همانطور که هستند، بپذیرید:** یکی از عمیق‌ترین خواسته‌های ذات بشر این است که مردم بدون این‌که قضاوت یا ارزیابی‌اش کنند یا از او انتقاد کنند، قبولش کنند. روان‌شناسان این رفتار را «احترام مثبت بدون قید و شرط» می‌نامند؛ یعنی زمانی که فردی را به‌طور کامل و بدون هیچ قید و شرطی، همانطور که هست، می‌پذیرید.

از آنجایی که بیشتر مردم قضاوت می‌کنند و انتقادجو هستند، پذیرش بی‌قید و شرط از سوی فردی دیگر، عزت‌نفس آن فرد را بالا می‌برد، تصور آن فرد از خودش را تقویت می‌کند و باعث می‌شود که آن فرد، احساس خوبی نسبت به خود داشته باشد.

در فیلم، خاطرات بریگت جونز[1]، تمام توجه فیلم درباره این کشف بریگت بود که مردی را پیدا کرده بود که «مرا همانطور که هستم، دوست دارد.» این مسأله را اتفاق خیلی جالبی می‌دانستند. تمام دوستان بریگت متعجب بود که آیا کسی می‌تواند ارتباطی بر اساس پذیرش بی‌قید و شرط طرف مقابل داشته باشد.

با نگاه کردن به دیگران و لبخند زدن، آن‌ها احساس بهتری نسبت به خود پیدا می‌کنند. عزت‌نفسشان بالا می‌رود و بیشتر احساس ارزشمندی و مهم‌بودن می‌کنند.

وقتی که از فکر کردن به خودتان و تأثیری که بر دیگران می‌گذارید، دست برمی‌دارید و در عوض شروع می‌کنید به فکر کردن به دیگران و تأثیری که آن‌ها روی شما می‌گذارند، آنگاه احساس آرامش می‌کنید.

وقتی که مردم را چه در خانه و چه در محل کار می‌بینید، نفسی عمیق بکشید، لبخندی بزنید و با آن‌ها حال و احوال کنید. این یکی از مؤثرترین رفتارهای برقراری ارتباط است. لبخند زدن به مردم باعث می‌شود که آن‌ها احساس مهم بودن و ارزشمندی کنند.

۲. قدردانی‌تان را به دیگران نشان دهید: هر وقت از کسی به خاطر حرفی که زده یا کاری که انجام داده است، تشکر کنید، عزت‌نفسش را بالا می‌برید و باعث می‌شوید تا بیشتر احساس کند که مهم است. ابراز قدردانی، از تأیید با سر و لبخند گرفته تا کارت، تقدیرنامه و هدیه، همه‌ی این‌ها عزت‌نفس افراد را بالا می‌برد و باعث می‌شود که خودشان را بیشتر دوست داشته باشند. درنتیجه، طبق قانون تلاش غیرمستقیم، آن‌ها نیز بیشتر دوستتان خواهند داشت.

ساده‌ترین راه برای سپاسگزاری، گفتن «متشکرم» است. این کلمات «متشکرم» در همه‌ی زبان‌های دنیا، عمیقاً تحسین شده‌اند. من به نود کشور سفر کرده‌ام و اولین کاری که در هر سفر انجام می‌دهم، این است که

1- Bridget Jones Diary

«لطفاً»، «ممنونم» را در زبان آن کشور یاد می‌گیرم. هر بار که از این کلمات استفاده می‌کنید، گل از گل مردم وامی‌شود، لبخند می‌زنند و از حضورتان خوشحال می‌شوند.

هر وقت که می‌گویید ممنونم این رفتارتان تأثیر کمابیش معجزه‌آمیزی بر طرف مقابل می‌گذارد، باعث می‌شود که احساس مهم بودن کند و از این‌که کنار شماست، خیلی خوشحال‌تر می‌شود و سعی می‌کند که کمکتان کند.

۳. سازگار باشید: محبوب‌ترین افراد در هر موقعیتی کسانی هستند که به‌طور کلی با دیگران سازش دارند و مثبت‌نگر هستند. از سوی دیگر، کسانی که اهل دعوا و جر و بحث هستند و همیشه مسائل را زیر سؤال می‌برند، غر می‌زنند و مخالفت می‌کنند، کمتر پیش می‌آید که از آن‌ها استقبال شود.

وقتی که کسی صحبت می‌کند یا نظرش را می‌گوید، با تکان دادن سر، لبخندزدن و موافقت کردن با او، باعث می‌شوید احساس کند باهوش، محترم، باارزش و مهم است. وقتی با کسی سازش می‌کنید حتی اگر با حرفی که می‌زند کاملاً موافق نباشید، از حضورتان خوشحال می‌شود.

در شغل من، در مقام سخنران حرفه‌ای، هر سال با هزاران نفر ملاقات می‌کنم. آن‌ها پیش من می‌آیند و درباره‌ی موضوعاتی که اغلب اطلاعات خوب و بسیاری درخصوص آن‌ها دارم، اظهارنظر می‌کنند، در حالی‌که مشخص است که هیچ سررشته‌ای از آن موضوع ندارند. گاهی اوقات حرف‌های خنده‌داری می‌زنند که یا درست نیست یا بی‌ربط است.

با این حال، در هر صورت، لبخند می‌زنم و تأییدشان می‌کنم، سرم را به علامت تأیید تکان می‌دهم و از آن‌ها سؤال می‌کنم و به نظریات و پیشنهادهای‌شان گوش می‌کنم. آن‌ها با این احساس از پیشم می‌روند که گفت و گویی خوب با سخنران داشته‌اند و احتمالاً او هم با نظر آن‌ها موافق است. این کار برای من هزینه‌ای ندارد، اما آن‌ها را خوشحال می‌کند، باعث می‌شود که احساس کنند که مهم هستند.

۴. تحسینتان را نشان دهید: مردم معمولاً احساسات شخصی بسیاری درخصوص اموال، رفتار و موفقیت‌هایشان صرف می‌کنند. وقتی که از وسایل و اموال کسی تعریف می‌کنید، احساس خوبی نسبت به خود پیدا می‌کند. به قول آبراهام لینکلن: «همه عاشق تعریف هستند.»

از ظاهر و لباس افراد تعریف کنید. آقایان به‌طور خاص از تعریف درباره‌ی کراوات و کفششان، خوششان می‌آید. خانم‌ها از تعریف درباره‌ی مو یا ظاهرشان، لذت می‌برند. مردم قبل از بیرون رفتن از خانه، وقت بسیاری برای آماده شدن صرف می‌کنند.

همچنین، می‌توانید از خصوصیات یا صفات افراد تعریف کنید، مثلاً بگویید: «آدم کاملاً با پشتکاری هستید». مردم تمام عمرشان را برای تقویت خصوصیات و ویژگی‌هایشان می‌گذارند - به خصوص صفات مثبت – و وقتی متوجه آن خصوصیات می‌شوید و تحسینشان می‌کنید، شیفته‌ی شما می‌شوند.

از موفقیت‌های فرد تعریف کنید. به مردم بگویید که چقدر از خانه یا دفترشان خوشتان آمده است یا چقدر کسب و کاری را که برای خود به هم زده‌اند یا موقعیتی شغلی‌ای را که به آن رسیده‌اند، تحسین می‌کنید.

۵. به دیگران توجه کنید: شاید مؤثرترین راه برای بالا بردن عزت‌نفس دیگران، به دقت گوش کردن به حرف‌هایش باشد. در کتاب **قدرت افسون،** من و همکارم «ران آردن[1]»، توضیح می‌دهیم که چگونه با دقت گوش کردن به حرف‌های کسی که درباره‌ی موضوعی صحبت می‌کند، رفتاری جذاب و گیرا محسوب می‌شود.

کلید خوب گوش کردن در دستان شماست، باید سؤال کنید و سپس به تک‌تک کلمات جوابشان، با جان و دل گوش کنید. زمانی که آن فرد، مکث کرد یا جمله‌اش را تمام کرد، سؤال بعدی را بپرسید. کمی به جلو خم شوید، بدون این‌که حرفش را قطع کنید، به او گوش کنید. طوری گوش کنید که

1- Ron Arden

انگار حرف‌های آن فرد، جالب‌ترین و هوشمندانه‌ترین مطالبی است که تا حالا شنیده‌اید.

هنگامی که حرف‌های افراد به دقت شنیده شود، مغزشان اندورفین ترشح می‌کند. درنتیجه، احساس خوبی نسبت به خود پیدا می‌کنند. عزت‌نفسشان بالا می‌رود. مهم‌تر از همه اینکه، آن‌ها این شادی را به حضور شما ربط می‌دهند. به همین دلیل، آن فرد، بیشتر دوستتان دارد و شما را انسانی جالب‌تر و باهوش‌تر می‌داند.

۶. **هرگز انتقاد، سرزنش یا شکایت نکنید:** درباره‌ی هیچ مسأله‌ای، چه به‌طور مستقیم، چه غیرمستقیم، هرگز انتقاد، سرزنش یا شکایت نکنید. هرگز حرفی نزنید یا کاری نکنید که عزت‌نفس افراد پایین بیاید یا باعث بشود که از احساس ارزشمندی یا مهم بودنشان کم شود. از شایعه پراکنی یا صحبت منفی درباره‌ی دیگران، خودداری کنید. هرگز حرفی را که روبه‌روی فرد نمی‌توانید به او بگویید، پشت‌سرش نیز نگویید.

مضرترین نیرو در تمام روابط انسانی، **انتقاد مخرب** است. این کار، عزت‌نفس فرد را پایین می‌آورد و باعث می‌شود از منبع این انتقاد، بدش بیاید؛ بنابراین، هرگز درخصوص موقعیت یا افرادی که دوست ندارید، گله و شکایت نکنید.

رایج‌ترین کلمه‌ای که برای توصیف محبوب‌ترین افراد هر رشته به کار می‌رود، کلمه‌ی «خوب» است. وقتی به تجارتی که دوست دارید از آن حمایت کنید یا به رستوران دلخواهتان فکر می‌کنید، همیشه افراد در آنجا را «خوب» می‌دانید. هر وقت که کسی را به فردی می‌خواهید توصیه یا معرفی کنید، همیشه می‌گویید که او «آدمی خوب» است.

در تجارت و فروش، افراد خوب همیشه موفق‌ترین هستند. مردم دوست دارند که از آن‌ها بارها خرید کنند و سپس آن‌ها را به دوستانشان نیز توصیه می‌کنند. مردم از دیدن افراد خوب، لذت می‌برند و مشتاقانه منتظرند تا آن‌ها را باز هم ببینند.

هنگامی که از مردم می‌پرسید که منظورتان از «خوب» چیست، می‌گویند که او «شاد» است. هر چه فرد مثبت‌تری باشید، به احتمال زیاد، شادتر خواهید بود و هرچه شادتر باشید، شخصیت بهتری خواهید داشت. هرچه شخصیت بهتری داشته باشید، مردم بیشتری مایل‌اند که شما را ببینند و اطرافتان باشند.

۷. در ملاقات با افراد، مؤدب، دلسوز و با ملاحظه باشید: این سه خصوصیت را در ملاقات با افراد همیشه در نظر داشته باشید:

هنگامی که با کسی، **رفتاری محترمانه و مؤدبانه** داشته باشید، بیشتر احساس ارزشمندی و مهم بودن می‌کند. به دلیل همین رفتارتان که باعث ایجاد حس ارزشمندی در آن فرد شده است، او هم در پاسخ، حتی بیشتر به شما احترام می‌گذارد و برای‌تان ارزش قائل می‌شود.

هنگامی که نسبت به اتفاقات زندگی فرد، **علاقه و توجه** نشان می‌دهید، با شما گرم می‌گیرد و بیشتر دوستتان خواهد داشت. وقتی که کسی در اوضاع و احوال سختی به سر می‌برد و نگرانی و دلسوزیتان را به او نشان می‌دهید، به قلبش نفوذ می‌کنید. با احساساتش ارتباط برقرار می‌کنید و با این کار، خودتان را دوست داشتنی‌تر می‌کنید.

ملاحظه و توجه، سومین عامل است. برای با ملاحظه بودن باید خودتان را وادار کنید که در ارتباط با مردم، کارهایی را انجام دهید یا حرف‌هایی را بگویید که باعث می‌شود احساس کنند که مهم و ارزشمند هستند.

به دیگران توجه کنید

زمانی که کسی را برای اولین بار یا برای بار دوم می‌بینید، حالشان را بپرسید و به جوابشان به دقت گوش کنید. گاهی افراد نگرانی یا مشکلات زندگی‌شان را با شما در میان می‌گذارند. در این مواقع، توجه و نگرانی‌تان را نشان دهید. طوری با آن مشکل یا موقعیت سخت برخورد کنید که انگار خیلی برای‌تان مهم است. جالب است که وقتی طوری رفتار می‌کنید که انگار به‌راستی

مشکل زندگی آن فرد برای‌تان مهم است، خیلی زود متوجه احساس محبت آن فرد به خود می‌شوید.

قانون برقراری دوستی طولانی و ارتباط فوق‌العاده، ساده است. تصمیم خودتان را بگیرید که از این به بعد، وقتی که مردم از پیشتان می‌روند، حالشان بهتر از قبل از ملاقات با شما شده باشد، از تمام پیشنهادات بالا استفاده کنید تا دیگران احساس کنند که مهم هستند. به دنبال راه‌هایی باشید تا عزت‌نفس افراد را بالا ببرید و تصوری را که از خودشان دارند، تقویت کنید. کاری کنید که آن‌ها احساس کنند ارزشمند هستند. علاوه بر این، هر کاری که انجام می‌دهید یا هر حرفی که می‌زنید تا دیگران احساس کنند که مهم هستند، باعث می‌شود که خودتان هم احساس مهم بودن کنید.

تمرین عملی

۱. از مهم‌ترین دوستانی که در محیط کار و زندگی شخصی‌تان دارید، فهرستی تهیه کنید. چه کار می‌توانید انجام دهید تا آن‌ها احساس بهتری نسبت به خود داشته باشند؟

۲. اولین کاری را مشخص کنید که می‌توانید در ملاقات یا برخورد با افراد انجام دهید تا طرف مقابل احساس کند که مهم هست.

۳. تصمیمتان را بگیرید که کاری کنید تا افراد با محبت کردن به شما، احساس کنند که با ارزش و مهم هستند.

۴. در همه‌ی ارتباطتان سعی کنید که قضاوت نکنید، همیشه فکر کنید که طرف مقابل بهترین نیت را دارد.

۵. وقتی کسی را ملاقات می‌کنید، تصور کنید زمان بسیاری از عمرش باقی نمانده است، و شما تنها کسی هستید که از این قضیه باخبر است.

۶. در هر کسی به دنبال موضوعی بگردید که از نظرتان تحسین‌آمیز است و سپس به آن فرد بگویید که چقدر از آن مسأله خوشتان آمده است.

۷. تصورکنید که در هر برخوردی که با دیگران دارید، دوربین مخفی یا میکروفن جاسازی شده است. چه تغییراتی در رفتارتان خواهید داشت.

فصل بیست و یکم

انضباط فردی و آرامش خاطر

«انسان مشتاق است که موقعیت‌هایش را بهبود بخشد، اما هیچ تمایلی به بهبود خودش ندارد؛ درنتیجه از دردسر خلاص نمی‌شود. انسانی که در مقابل سختی‌ها، کوتاه نمی‌آید، محال است که برای رسیدن به هدفی که قلبش برای آن می‌تپد، شکست بخورد. این مسأله هم درباره‌ی اهداف مادی و هم اهداف معنوی، درست است، حتی انسانی که هدفش رسیدن به ثروت است باید خودش را برای فداکاری‌های بزرگ آماده کند تا به هدفش برسد.»

جیمز آلن[1]

1- James Allen

اگر می‌خواهید که همه‌ی استعدادهای درونی‌تان را تقویت کنید و قابلیت‌های واقعی‌تان را شکوفا کنید، به انضباط فردی بسیاری نیاز دارید. طی قرن‌ها، در همه‌ی مذاهب و فلسفه‌ها، بالاترین خیر یا هدف انسان، **آرامش خاطر** بوده است. توانایی‌تان در رسیدن به آرامش خاطر، معیاری واقعی برای سنجش موفقیتتان است و عاملی کلیدی در رسیدن به خوشبختی است.

برای رشد معنوی و تبدیل شدن به انسانی کاملاً عملگرا، باید به‌صورت مرتب، انضباط فردی و تسلط بر نفس را درباره‌ی افکار، احساسات و اعمالتان به کار بگیرید. رشد معنوی، آرامش درونی و شادی همه نیاز به تسلط نفس و مهار نفس دارند.

موفقیت بیرونی در مقابل موفقیت درونی

برای موفقیت در «جهان خارج» باید به خودتان تکلیف کنید که تمرکز داشته باشید، سخت کار کنید، پیوسته به سمت اهدافتان گام بردارید و در پستی و بلندی‌های زندگی بهتر و تواناتر شوید.

با این حال، برای موفق شدن در «دنیای درون» به **عکس** این توانایی‌ها نیاز دارید برای رسیدن به آرامش درون، باید خودتان را مجبور کنید که از کنار هر مسأله‌ای که رضایت و آرامش درونتان را برهم می‌زند، به راحتی بگذرید.

علت اصلی رنج و غم انسانی، «دلبستگی» است. مردم به افکار، عقاید و نظریات و امور مادی دلبستگی پیدا می‌کنند و بعد دیگر نمی‌توانند از آن‌ها دل بکنند. گاهی اوقات مردم آنقدر درگیر این عوامل خارجی می‌شوند که بر سلامت جسمی و روانی‌شان تأثیر می‌گذارد و حتی شب‌ها، بیدارشان نگه می‌دارد.

وقتی که بی‌اعتنایی را در پیش می‌گیرید و خودتـان را از نظـر عـاطفی از وسایل یا نتایج کارها جدا می‌کنید، احساسات منفی نیز از کار می‌افتد، مثـل وقتی که دو شاخه را از پریز برق می‌کشید.

نیاز به انجام‌دادن کار درست

بیشتر مردم عمیقاً نیاز دارند که درست عمل کنند. با ایـن حـال، وقتـی کـه دیگر اهمیت ندهید که کارتان درست است یا غلـط، همـه‌ی احـساساتی کـه مربوط به این نیاز است، ناپدید می‌شوند. دکتـر جرالـد جامپولـسکی[1] سـؤال خوبی مطرح می‌کند: «آیا می‌خواهید که حق با شما باشد یا می‌خواهیـد کـه شاد باشید؟»

بعضی از مردم نسبت به عقاید سیاسی یا اجتماعی خـود کـه معمـولاً بـه نوعی از کس دیگری یاد گرفته‌اند، تعصب و دلبـستگی دارنـد. امـا وقتـی آن عقاید را برای مدتی کنار می‌گذارید، دیگر توانایی برانگیختن احساساتتان یـا خشمتان را ندارند.

دوستان و مردمی که با آن‌هـا برخـورد داشـته‌ام، همـه‌ی افکـار و عقایـد سیاسی و اجتماعی مختلفی داشته‌اند. در بیشتر مواقع، به خوبی با هـم کنـار آمده‌ایم چون بحث درخصوص مباحثی را که در آن‌ها اختلاف نظر داریـم، را کنار می‌گذاریم. ما آگاهانه و به‌طور عمـدی **خودمان را وادار می‌کنیم** تـا از آن عقاید دل بکنیم و در عوض روی موضوعاتی تمرکز کنیم کـه هـم‌عقیـده هستیم و علایق مشترکی داریم.

از سرزنش دیگران خودداری کنید

علت اساسی احساسات منفی و برهم زننده‌ی اصلی آرامش درون، **سـرزنش** است. همانطور که قبلاً در این کتاب اشاره کردم، محـال اسـت کـه احـساس

1- Gerald Jampolsky

منفی داشته باشید. بدون این‌که کسی یا چیزی را به سبب آن مسأله، سرزنش نکنید.

سرزنش مستلزم دو عامل است. عامل اول، **هم‌ذات پنداری** است. این مسأله زمانی پیش می‌آید که مسأله‌ای را شخصی کنید: خودتان را با آن درگیر می‌کنید. وقتی خودتان بخواهید احساسی منفی داشته باشید که کسی حرفی زده یا کاری کرده به ضرر شماست، بی‌درنگ از کوره در می‌روید و او را سرزنش می‌کنید.

حتی اگر کسی که با عجله در حال رفتن به محل کارش است، فکرش کامل درگیر کارش است و شاید چند دقیقه پیش هم با همسرش مشاجره داشته است و اگر جلوی خودروی شما بپیچید، بلافاصله از دست آن فرد که کاملاً غریبه است، عصبانی می‌شوید، چون رفتار رانندگی‌اش را شخصی کرده‌اید.

اما وقتی که خودتان را مجبور می‌کنید که بی‌اعتنا باشید و مسائل را شخصی نکنید، احساسی منفی آن فرد یا آن تصادف کمابیش بی‌درنگ همه می‌شود. مثلاً وقتی که کسی در هنگام رانندگی، جلوی خودروی‌تان می‌پیچد، می‌توانید با گفتن «خب، شاید عجله دارد که به سرکارش برسد. شاید دیرش شده است»، به خودتان بگویید دیگر با آن موقعیت احساسی و شخصی برخورد نمی‌کنم.

در آن لحظه که این حرف را به خودتان می‌گویید، همه‌ی احساسات منفی مربوط به آن اتفاق از بین می‌رود و شما دوباره خونسردی، آرامش و نگاه مثبتتان را به‌دست می‌آورید.

رنج‌هایتان را رها کنید

دومین علت اصلی سرزنش، **توجیه** است. این عامل زمانی است که به خود و (دیگران) می‌گویید که چرا در آن موقعیت عصبانی یا ناراحت شدید.

بسیاری از مردم، عاشق درد و رنجشان می‌شوند. همه‌ی زندگی‌شان حول مشکلات گذشته‌شان می‌چرخد. آن‌ها همیشه به اتفاقاتی که افتاده است، فکر می‌کنند. آن‌ها همه‌ی روز و حتی شب‌ها با حرف‌ها و جر و بحث‌هایی که با مردم داشته‌اند، سر می‌کنند، کسانی که فکر می‌کنند در گذشته به نوعی آن‌ها را ناراحت کرده‌اند.

هر وقت که فرصتی برای صحبت پیدا می‌کنند، مانند تاجری که در بازار کالایش را به نمایش می‌گذارد، همه‌ی رنج و دردشان را روی دایره می‌ریزند و به طرف مقابل نشان می‌دهند. سپس همه‌ی اتفاقات غم‌انگیز زندگی‌شان را دوباره زنده می‌کنند و اتفاقی که برای‌شان افتاده و رفتاری بدی که با آن‌ها شده است و این‌که چقدر آن فرد، آدم بدی بوده که چنین رفتاری داشته است را برای دیگران تعریف می‌کنند.

با این حال، وقتی که خودتان را **وادار می‌کنید** تا دیگر با زنده کردن اتفاقات گذشته و کارهایی که دیگران انجام داده یا نداده‌اند، احساسات منفی‌تان را توجیه نکنید، و به جای این کار، با خونسردی بپذیرید که «از این اتفاقات در زندگی پیش می‌آید، احساس منفی‌ای که نسبت به آن فرد یا موقعیت دارید، از بین می‌رود.

بخشش داشته باشید

اوج انضباط فردی در رشد معنوی، بخشش است. قانون بخشش می‌گوید «سلامت روانی و عاطفی‌تان به این بستگی دارد که چقدر می‌توانید کسی را که به نوعی به شما آسیب رسانده است، به راحتی ببخشید.»

همه، از جمله شما، انتقاد مخرب، رفتار منفی، بی‌مهری، بی‌ادبی، بی‌عدالتی، خیانت و بی‌صداقتی دیگران را در زندگی تجربه کرده‌اند. این اتفاقات، ناخوشایند و تلخ هستند، اما آن‌ها جزء حتمی و اجتناب‌ناپذیر زندگی در جوامع انسانی است. تنها راهی که می‌توانید از مشکلات و

سختی‌های زندگی در جامعه‌ی شلوغ با مردم مختلف، دوری کنید غارنشینی است.

بعد از هر تجربه‌ی منفی، کافی است که فقط از خودتان بپرسید: «چقدر طول می‌کشد تا از این اتفاق کمر راست کنم و به زندگی‌ام برسم؟» این همان تصمیمی است که می‌توانید بگیرید، یکی از مهم‌ترین تصمیم‌هایی که در زندگی می‌گیرید، البته اگر می‌خواهید که واقعاً شاد باشید. در ضمن، آزمایشی واقعی برای انضباط روانی و معنوی‌تان است.

منحنی فراموشی

هر کسی «منحنی فراموشی» یا به بیان دیگر «منحنی بخشش» دارد. این منحنی نشان می‌دهد که چقدر سریع اتفاقی منفی را فراموش می‌کنید و می‌بخشید و مشخص می‌کند که چقدر واقعاً از نظر عاطفی و روانی سالم هستید.

مستطیلی را در نظر بگیرید که از سمت چپ از صفر تا صد، درجه‌بندی شده است. این محور، شدت احساسات منفی‌ای را نشان می‌دهد که موقع ناراحتی یا آسیب، تجربه می‌کنید. ضلع پایین مستطیل، محور افقی این نمودار است که ماه‌ها و سال‌های زندگی‌تان را نشان می‌دهد.

منحنی بخششتان می‌تواند یا خطی صاف باشد یا منحنی شیب‌دار و رو به پایین.

اگر منحنی بخششتان صاف باشد؛ یعنی برای مدت طولانی به عصبانیتتان ادامه می‌دهید، گاهی با گذشت سال‌ها یا حتی چند دهه باز هم میزان عصبانیتتان به همان اندازه‌ی اول است.

مردم بسیاری هستند که سال‌ها پیش پدر یا مادرشان حرفی به آن‌ها زده‌اند یا کاری کرده‌اند که آن‌ها را ناراحت کرده است، اما هنوز هم از دست او عصبانی‌اند. علاوه بر این، آن‌ها ناگهان شروع می‌کنند به صحبت کردن

درباره‌ی آن‌ها و فوراً سراغ بقچه‌ی اتفاقات نابخشودنی‌شان می‌روند و یکی از تجربه‌های کودکی‌شان را بیرون می‌کشند و برای‌تان تعریف می‌کنند.

همه‌ی بیماران افسرده‌ای که به روان‌شناس و روان‌پزشک مراجعه می‌کنند، منحنی بخششان خطی است. موضوع اصلی گفت و گوهای‌شان در جلسات درمان درباره‌ی این است که فلان کس زمانی در گذشته، چه کاری برایش انجام داده یا نداده است و این‌که هنوز هم چقدر از این مسأله ناراحت است.

کمر راست کنید و به راهتان ادامه دهید

از سوی دیگر، کسانی که در سلامت به سر می‌برند، منحنی بخشش رو به پایین و شیبداری دارند. آن‌ها هم به اندازه‌ی بقیه مردم مشکل و سختی دارند، اما خودشان را مجبور کرده‌اند که دیگران را به سرعت ببخشند تا بتوانند به زندگی‌شان ادامه دهند. آن‌ها مشکلاتشان را تو کیسه نمی‌ریزند و با خودشان این‌ور و آن‌ور نمی‌برند. آن‌ها به راحتی از کنار مشکلات می‌گذرند و به مسائلی که آن‌ها را خوشحال می‌کند، توجه می‌کنند.

انضباط بخشش، کلید رسیدن به عالم معنویت است. فقط زمانی می‌توانید از میزان بالای آرامش خاطر برخوردار شوید که به بخشیدن دیگران عادت کنید و خودتان را موظف کنید که دیگران را به سبب کارهایی که انجام داده‌اند و ناراحتتان کرده‌اند، ببخشید.

بخشش، خودخواهی است

بعضی مردم از مفهوم بخشش، گیج شده‌اند. آن‌ها فکر می‌کنند که بخشیدن کسی که به آن‌ها آسیب رسانده است مانند نادیده گرفتن آن رفتار یا حتی تأیید آن است. درست عکس این است. بخشش، واقعاً عملی خودخواهانه است. بخشش هیچ ربطی به طرف مقابل ندارد. دیگران را می‌بخشید تا

بتوانید خودتان از نظر عاطفی رها باشید و دیگر بار غم و غصه‌هایتان را به دوش نکشید.

ذهنتان فوق‌العاده است. شما فوق‌العاده باهوش و با بصیریت هستید. می‌توانید از ذهنتان به نفع خودتان استفاده کنید تا شاد و خرم باشید یا آن را برضد خود استفاده کنید. اگر می‌خواهید که از ذهنتان بیشترین بهره را بگیرید باید به دنبال دلایلی بگردید که دیگران را ببخشید. به جای این‌که اتفاقات گذشته را زنده و موشکافی کنید و به دنبال منطق، توجیه و دلایلی برای شخصی کردن آن مسأله بگردید، از هوشتان استفاده کنید تا دلیلی برای پذیرفتن مسئولیت آن موقعیت منفی پیدا کنید و از کنار آن موقعیت بگذرید.

مسئولیت اتفاقات را بپذیرید و ببخشید

آن لحظه که مسئولیت آنچه را که دیگران انجام داده‌اند و به نوعی ناراحتتان کرده است، می‌پذیرید، خودتان را کاملاً آزاد می‌کنید. همه‌ی احساسات منفی‌تان به یکباره از بین می‌رود. آرامش درونی، عشق، شادی و نشاط جای احساسات منفی‌تان را می‌گیرد.

اجرای منظم انضباط فردی برای بخشش دیگران، نتیجه‌ی فوق‌العاده‌ای در پی دارد.

هنگامی که از توانایی‌های باور نکردنی مهار نفس، تسلط نفس، و بی‌اعتنایی استفاده می‌کنید تا با موقعیت‌هایی که ناراحتتان می‌کنند، احساسی برخورد نکنید، همه‌ی کیفیت زندگی‌تان به‌طور شگفت‌انگیزی تغییر می‌کند و بهتر می‌شوند.

تمرین عملی

۱. آزمایش بخشش را انجام دهید: آیا می‌خواهید که حق با شما باشد یا می‌خواهید شاد باشید؟

۲. افرادی را که فکر می‌کنید در گذشته به نوعی به شما آسیب رسانده‌اند، مشخص کنید و سپس همین امروز تصمیم بگیرید که آن‌ها را ببخشید و آن احساسات منفی را رها کنید.

۳. دلایلی پیدا کنید که احساسات منفی ناشی از سرزنش و خشم را توجیه نکند و در عوض، از هوشتان استفاده کنید تا مسئولیت آن اتفاق ناخوشایند را بپذیرید.

۴. آرامش خاطر را بالاترین هدف خود قرار دهید و سپس تصمیم بگیرید که هر گونه فکر یا احساسی را که به نوعی آرامشتان را برهم می‌زند، کنار بگذارید.

۵. از همین امروز شروع کنید و هر صبح قبل از شروع کار، مطلبی معنوی و شادکننده بخوانید. این عادت، زندگی‌تان را متحول می‌کند.

۶. از این لحظه به بعد، از شخصی کردن مسائل خودداری کنید. از خودتان بپرسید که پنج سال بعد، این مسأله چقدر برای‌تان مهم خواهد بود.

۷. سعی کنید که به پول و مسائل مادی تعلق خاطر نداشته باشید و اجازه ندهید که هیچ مسأله‌ای، نگرانتان کند.

قدرت انضباط فردی
بهانه‌تراشی ممنوع!



این کتاب به شما آموزش می‌دهد، که چگونه می‌توانید
در سه محور اصلی زندگی خود به موفقیّت برسید:
۱. اهداف شخصی ۲. اهداف مالی و شغلی۳. خوشبختی کلی
هر یک از بیست و یک فصل این کتاب، شامل تمرین‌هایی است،
که به شما کمک می‌کند اصل " بهانه‌تراشی ممنوع" را در زندگی
شخصی خود به کار بگیرید. با این رهنمودها، به جای اینکه
با حسرت به حال کسانی که فکر می‌کنید خوشبخت از شما
هستند، غبطه بخورید، یاد می‌گیرید چگونه می‌توانید در هر
کاری موفق‌تر باشید.

978-600-7133-05-7

آرایان

09123210716